

# **DOKUMENTASI PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI UNTUK PROYEK PENGENDALIAN PENJUALAN DAN PEMASARAN**

**Untuk:  
PT. PION MUDA**

## **I. Latar belakang**

PT. Pion Muda didirikan pada tahun 1970 yang merupakan perusahaan bergerak dibidang produksi alat-alat elektronik. Saat ini perusahaan memperkerjakan sebanyak 250 tenaga kerja dan mempunyai langganan sebanyak 2000 langganan dengan penjualan bersih tahun lalu sebesar 950.000.000. Rata-rata order penjualan yang masuk tiap harinya adalah sebanyak 200 order langganan. Produk yang dihasilkan oleh PT. Pion Muda beraneka ragam sebanyak 250 macam produk standar. Untuk maksud memproduksi produk beraneka ragam ini, PT. Pion Muda membutuhkan sebanyak 500 macam bahan baku dan susku cabang dari 150 pemasok.

Walaupun tingkat penjualan PT. Pion Muda dalam rupiah dari tahun ke tahun selalu meningkat, tetapi mulai dirasakan bebrapa gejala adanya permasalahan-permasalahan. Untuk 3 tahun terakhir, tingkat pertumbuhan penjualan menurun dalam prosentase. Kenaikan penjualan untuk tahun 2003 sebesar 40%, tingkat kenaikan penjualan tahun 2004 sebesar 30% dan untuk tahun 2005 hanya sebesar 15% saja. Penurunan kenaikan tingkat penjualan ini diperkirakan akan terjadi lagi untuk tahun-tahun mendatang bila tidak diatasi.

Karena adanya permasalahan-permasalahan ini, maka manajemen puncak PT. Pion Muda kemudain membuat suatu kebijakan untuk mengemabngkan suatu sistem informasi pengendalian penjualan dan pemasaran. Kebijakan ini kemudian telah dirumuskan dalam bentuk perencanaan pengembangan sistem informasi yang telah dibuat oleh Pt. Pion Muda. Dengan dikembangkan sistem informasi ini, diharapkan dapat mengatasi permasalahan-permasalahan yang timbul sehubungan dengan perencanaan dan pengendalian penjualan dan pemasaran.

## **II. Ruang Lingkup**

Proyek sistem informasi pengendalian penjualan dan pemasaran yang akan dikembangkan ini mmepunyai ruang lingkup yang ahrus dikerjakan sebagai berikut ini:

1. Meneliti terhadap prosedur-prosedur, formulir-formulir dan laporan-laporan yang berhubungan dengan perencanaan dan pengembangan penjualan dan pemasaran.
2. Menganalisis operasi, perencanaan dan pengendalian yang berhubungan dengan penjualan dan pemasaran.
3. Mendesain sistem informasi yang dapat mendukung semua operasi, perencanaan dan pengendalian penjualan dan pemasaran

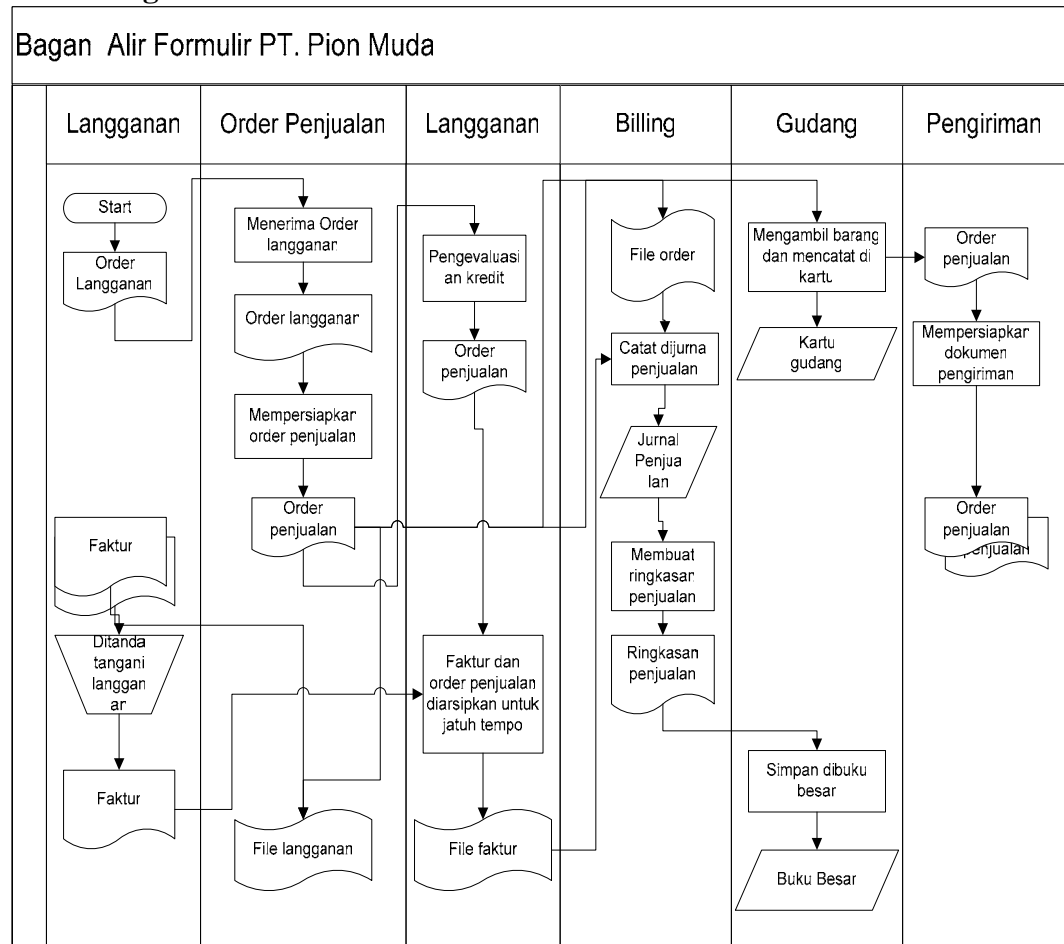
4. Mengintegrasikan sistem informasi ini dengan sistem-sistem informasi yang lainnya
5. Membuat program komputer untuk sistem informasi ini
6. menerapkan dan mengetes sistem informasi ini sampai dapat dioperasikan dengan memuaskan.

### III. Sasaran

Sasaran dari sistem informasi pengendalian penjualan dan pemasaran yang akan dikembangkan adalah untuk mengatasi permasalahan-permasalahan yang timbul. Secara rinci sasaran yang akan dicapai ini adalah sebagai berikut:

1. Dapat memberikan pelayanan order kepada langganan dengan lebih baik.
2. Meningkatkan pangsa pasar sebesar 25% selama setahun
3. Mengurangi piutang tak tertagih sebanyak 20%
4. Menyediakan laporan-laporan penjualan tepat pada waktunya.

### IV. Bagan Alir Formulir



### V. Permasalahan-Permasalahan

Meskipun penurunan kenaikan tingkat penjualan ini juga disebabkan oleh perekonomian yang kesus, tetapi juga tidak terlepas dari beberapa permasalahan-permasalahan yang terjadi diperusahaan. Permasalahan-

permasalahan yang terjadi yang berhubungan dengan perencanaan dan pengendalian penjualan dan pemasaran adalah sebagai berikut:

1. Langganan mengeluh karena pelayanan yang kurang baik dan barang yang dikirim sering tidak sesuai dengan yang dipesan.
2. Banyak piutang tidak tertagih
3. Pengendalian manajemen kurang efektif

#### **VI. Kebutuhan-Kebutuhan Informasi Pemakai Sistem**

Kebutuhan-kebutuhan informasi minimum yang harus dihasilkan oleh sistem ini adalah sebagai berikut:

1. Query bagi manajer kredit yang menghasilkan informasi tentang status kredit langganan tertentu. Informasi ini diperlukan untuk pengambilan keputusan pemberian kredit bagi langganan diterima atau ditolak.
2. Laporan –laporan resmi yang berupa:
  - Laporan order langganan  
Laporan ini berguna bagi manajer untuk mengevaluasi banyaknya order yang dilakukan oleh langganan tiap harinya. Periode laporan ini adalah mingguan.
  - Laporan back order  
Laporan ini berguna bagi manajer untuk mengevaluasi order langganan yang tidak dapat dipenuhi oleh perusahaan, sehingga perusahaan dapat melakukan tindakan perbaikan dimasa mendatang.
  - Laporan penjualan berdasarkan langganan  
Laporan ini berguna bagi manajer untuk mengevaluasi tingkat kenaikan dan penurunan order yang dilakukan oleh masing-masing langganan. Dari laporan ini manajer dapat menganalisis mengapa order yang dilakukan langganan menurun, sehingga dapat dilakukan perbaikan-perbaikan untuk lebih meningkatkannya..
  - Laporan penjualan penjualan harian  
Laporan ini berguna bagi manajer untuk pengendalian penjualan tiap harinya.
  - Laporan penjualan berdasarkan barang  
Laporan ini berguna bagi manajer untuk mengevaluasi barang-barang mana saja yang penting diminati oleh konsumen dan barang-barang mana saja yang kurang diminati dan selanjutnya dapat dianalisis mengapa terjadi demikian.

#### **VII. Kegiatan Pengembangan Yang Akan Dilakukan**

Kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan dalam rangka pengembangan sistem informasi ini adalah :

1. menganalisis sistem
2. mendesain sistem, termasuk desain perangkat lunak aplikasi dan
3. menerapkan sistem

#### **VIII. Metodologi Pengembangan yang akan Digunakan**

Sistem ini akan dikembangkan dengan menggunakan metodologi pengembangan sistem yang sudah terbukti keunggulannya, yaitu analisis dan

desain terstruktur. Metodolgi ini menggunakan alat-alat terstruktur sebagai berikut ini :

1. Diagram aliran data (DFD)
2. Kamus ada (data dictionary)
3. Bagan terstruktur

## IX. Rencana Penugasan Penelitian

### *Lampiran Penugasan Penelitian*

Untuk Proyek : PT. Pion Muda  
Nomor Proyek : PP-AK-03-06  
Sistem : Pengendalian Pemasaran  
Tahap : Survei  
Petugas Peneliti : Bpk. Salam Handoko

Halaman : 01 dari 01  
Tanggal : / /  
Dibuat :  
Disetujui :

Tanggal	Jam	Lokasi	Kegiatan Penelitian	Orang yang dihubungi	Ket
15-03-2006	09.00	Pengiriman	Wawancara proses pembuatan dokumentasi pengiriman	Bpk. Maryono (staff)	
16-03-2007	09.00	Bag.Kredit	Observasi proses evaluasi kredit	Bpk. Amronald (manajer Kredit)	
17-03-2008	09.00	Billing	Observasi proses pembuatan faktur	Ibu Siska (staff)	