BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Kerja Praktek

Kemajuan teknologi informasi saat ini semakin menyentuh seluruh sendi-sendi kehidupan manusia, dari pekerjaan yang bersifat professional, alat – alat rumah tangga, permainan dan hobby. Manusia telah merasakan banyak manfaat dari kemajuan teknologi ini.

Univesitas Komputer Indonesia (UNIKOM) merupakan wadah utama dalam perkembangan teknologi yang didirikan untuk memenuhi tuntutan akan tenaga-tenaga ahli yang terdidik,terampil, dan professional dibidang teknologi, science, bisnis dan bidang teknologi informatika yang berwawasan global. Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) memiliki 5 fakultas yang keseluruhanya berorientasi pada teknologi, salah satunya adalah fakultas ekonomi dalam Program Studi Manajemen.

Untuk mencapai tujuan tersebut UNIKOM selalu memperhatikan kurikulum pendidikan supaya mendapatkan hasil yang memuaskan sesuai dengan yang diharapkan untuk dunia kerja. Salah satu mata kuliah yang ada dalam kurikulum program studi manajemen

adalah progam kerja praktek, ini dilaksanakan sebagai program link dan match antara dunia akademis dengan dunia kerja pada semester VII (tujuh).

Program kerja praktek ini merupakan tempat transfer ilmu yang selama ini didapatkan dalam materi perkuliahan dan sebagai wahana latihan bagi mahasiswa untuk dapat lebih mengenal, memahami ruang lingkup pekerjaan secara langsung dan nyata sebagai proses belajar untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan kerja. Dengan adanya program ini diharapkan dapat membekali mahasiswa untuk mempersiapkan diri dalam memasuki dunia kerja yang sebenarnya.

Sejalan dengan berkembangnya dunia usaha sekarang ini, setiap perusahaan dituntut untuk mengembangkan sistem pelayanan yang semaksimal mungkin, guna menunjang kinerja perusahaan. Salah satunya adalah sistem jasa layanan pemasaran, yaitu system informasi penjualan. Manfaat memiliki sistem informasi penjualan ini salah satunya untuk menunjang arus informasi pembelian, penjualan, persediaan stok barang, dan dokumentasi lainnya. Dengan mengacu pada hal tersebut, penulis menganggap penting adanya layanan pemasaran untuk mengatur arus sistem penjualan pada Toko bangunan Utama.

Toko bangunan Utama adalah sebuah perusahaan perorangan yang didirikan oleh Tuan Gandi Sugandi pada bulan Desember 1999 yang berlokasi di Garut. Toko bangunan Utama merupakan usaha dagang menengah yang bergerak dalam penjualan bahan bangunan. Sebagai perusahaan perorangan, Toko bangunan Utama

berkomitment penuh untuk melaksanakan tata kelola penjualan yang baik sebagai suatu kebutuhan sekaligus kewajiban sebagaimana diamanatkan Peraturan Daerah Nomor 25 Thun 2008 tentang Pembentukan dan Susunan Organisasi Kantor Pelayanan Terpadu Kabupaten Garut.

Sebagaimana kita ketahui bahwa bidang pemasaran merupakan bidang yang sangat penting dalam perusahaan terutama dalam perkembangan dunia usaha yang semakin maju, menimbulkan persaingan antara perusahaan pun semakin ketat. Belum lagi karena kondisi perekonomian yang tidak menentu menyebabkan banyaknya perusahaan yang mengalami keruntuhan. Oleh karena itu agar perusahaan dapat mengetahui dengan tepat kondisi perusahaan tersebut maka perlu dilakukan analisis yang tepat pula.

Seiring dengan perkembangan sebuah perusahaan, maka dibutuhkan suatu system perencanaan dan pengendalian yang baik untuk menunjang system penjualan dan proses yang berlangsung diperusahaan agar semua proses yang ada dapat berjalan dengan baik. Toko Bangunan Utama Garut bergerak dalam bidang penjualan barang-barang bangunan atau matrial dan transaksi yang dilakukan setiap harinya cukup besar. Pada saat ini system penjualan pada Toko Bangunan Utama Garut masih dilakukan secara manual sehingga kinerjanya belum efektif, terjadi penumpukan arsip yang belum teratur dan belum tersedianya tempat penyimpanan arsip, sehingga keamanan dari datanya pun kurang terjamin. Selain dari waktu yang banyak terbuang dari proses pencarian data pun mengalami kesulitan dan sering terjadi kesalahan

dalam pengolahan data penjualan. Oleh karena itu, Toko Bangunan Utama Garut bermaksud mengkomputerisasikan system bagian penjualan untuk memaksimalkan kinerjanya. Diharapkan setelah sistem pembelian dan penjualan terkomputerisasi, maka pengumpulan, penyimpanan, dan pengolahan data transaksi dapat dilakukan secara akurat dan cepat.

Pada pengolahan data pembelian barang, pengelola toko tidak membuatkan secara tertulis tentang biaya pembelian yang dilakukan, ini hanya dilakukan secara lisan kepada pemilik toko berdasarkan faktur pembelian. Hal ini menyebabkan tidak efesiennya pengelolaan biaya pembelian dan juga pemesanan barang dilakukan berdasarkan perkiraan tanpa mengetahui secara pasti stok barang yang ada.

Sedangka dalam pengelolaan data penjualan barang pembuatan laporan hanya dibuatkan secara garis besarnya yaitu berapa jumlah uang yang didapat setiap harinya. Selain itu juga ada masalah-masalah lain yang sering muncul seperti hilangnya faktur-faktur pembelian maupun faktur-faktur penjualan yang merupakan bukti-bukti dari transaksi yang dilakukan. Untuk itu perlu dibangun sebuah system informasi dan sebuah database yang dapat menampung data dalam jumlah banyak sehingga apabila dilakukan pengaksesan terhadap suatu data akan lebih mudah untuk mendapatkannya dan juga memudahkan untuk melakukan perhitungan dalam jumlah banyak sehingga informasi yang diperoleh lebih baik dan cepat. Penulis mencoba merancang system informasi penjualan dan pembelian di Toko Bangunan Utama

Garut untuk mengkomputerisasikan data penjualan dan pembelian yang telah diolah menjadi system yang berguna bagi usaha tersebut.

Berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai kondisi penjualan Toko Bangunan Utama dan meninjau sistem penjualan di Toko bangunan Utama Garut.

1.2. Tujuan Kerja Praktek

Tujuan diadakannya Praktek Kerja Lapangan (PKL) untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui system informasi transaksi pembelian dan penjualan barang yang sedang berjalan di Toko Utama Garut.
2. Untuk merancang dan membuat system informasi yang dapat menghasilkan laporan laporan secara terperinci yang memudahkan dalam mencari data barang di Toko Bangunan Utama Garut.
3. Untuk mengimplementasikan pengembangan system informasi pembelian dan penjualan di Toko Bangunan Utama Garut.

1.3. Kegunaan Kerja Praktek

Kegunaan yang dapat diperoleh dari hasil kerja praktek adalah:

1. Bagi Penulis

a. Untuk menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman penulis yang berhubungan dengan pembelian dan penjualan.
b. Untuk mengetahui bagaimana merancang sebuah system informasi yang baik mengenai pembelian dan penjualan barang.

2. Bagi Perusahaan
   a. Penelitian diharapkan dapat menjadi masukan dalam merumuskan kebijakan serta tindakan-tindakan selanjutnya sehubungan dengan sistem penjualan. Serta diharapkan dapat digunakan untuk menemukan solusi terbaik dalam memecahkan masalah yang ada.
   b. Hasil kerja praktek ini diharapkan akan dijadikan sebagai informasi dan merupakan sumbangan yang berarti bagi pihak perusahaan.
3. Bagi UNIKOM
   a. Memberikan peluang atau kesempatan bekerja di Instansi tempat kerja praktek.
   b. Membuka kerja sama dengan perusahaan untuk bidang kerja praktek.

1.4. Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Lokasi pelaksanaan kerja praktek dilakukan di TB.UTAMA Garut yang bertempat di Jalan Jend. Sudirman No.27A Garut. Waktu pelaksanaan kerja praktek adalah sebagai berikut :

1. Hari Senin – Sabtu

   Tanggal 11 Juli 2011 sampai 11 Agustus 2011

2. Hari Minggu : Libur

Tabel 1.1

Waktu Pelaksanaan Kerja Praktek Tahun Akademik 2010/2011

NO	Uraian	WAKTU KEGIATAN																							
		JULI				AGUSTUS				SEPTEMBER				OKTOBER				NOVEMBER				DESEMBER			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Mensurvei Tempat Kerja																								
2	Melaksanakan Kerja Praktek																								
3	Mercari Data																								
4	Menmbuat Laporan																								
5	Bimbingan Kerja Praktek																								
6	Ujian Kerja Praktek																								