Analisis Proses SO Penjualan Pada
PT.EURO P2P DIRECT INDO

Laporan Kerja Praktek

Diajukan untuk memenuhi syarat mata kuliah kerja praktek

Program Strata Satu Jurusan Manajemen Informatika

Oleh :

Riyan Ferdiyan NIM.10506097

Kesit Cahyana NIM.10506105



JURUSAN MANAJEMEN INFORMATIKA

FAKULTAS TEKNIK DAN ILMU KOMPUTER

UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA

BANDUNG

2009

Analisis Proses SO Penjualan Pada
PT. UERO P2P DIRECT INDO

Laporan Kerja Praktek

Diajukan untuk memenuhi syarat mata kuliah kerja praktek

Program Strata Satu Jurusan Manajemen Informatika

Oleh :

Riyan Ferdiyan NIM.10506097

Kesit Cahyana NIM.10506105

Bandung,…….2009

Pembimbing Jurusan,	Pembimbing Lapangan
……...	…….
NIP.4127.70.26….	……

Ketua Jurusan Manajemen Informatika

Dadang Munandar,S.E.,M.Si.

NIP.4127.70.26.019

KATA PENGANTAR

اَلسَّلَامُ عَلَيكُم وَرَحمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُه

Puji syukur atas ke-hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan tugas kerja peraktek yang berjudul **"*Analisis Proses SO Penjualan Pada PT.EURO P2P DIRECT INDO*"** yang mana makalah ini kami susun untuk memenuhi tugas mata kuliah Sistem Informasi Manajemen

Tidak lupa penyusun juga mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberi ketentraman hati dan selalu menolong kami dalam dunia ini.
2. Kedua orang tua tercinta yang selalu memberikan doa dan restunya kepada kami semua dimanapun kami berada.
3. Ibu Lusi Melian, S.SI,MT selaku wali dosen kami.
4. ***PT.EURO P2P DIRECT INDO*** yang sudah bersedia menerima kami.
5. Ibu Nita sebagai Mentor yang telah memberi arahan dan ilmu tentang dunia kerja
6. Bpk. Suryana sebagai pembimbing lapangan

Penyusun sadar bahwa makalah yang penyusun ini kurang sempurna. Oleh karena itu penyusun mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari pembaca untuk menyempurnakan makalah ini. Apabila terdapat kesalahan atau kekurangan baik sengaja maupun tidak sengaja kami mohon maaf yang sebesar-besarnya. Semoga makalah ini dapat bermanfaat bagi kami khususnya dan bagi pembaca umumnya.

Bandung, 10 Oktober 2009

Penyusun

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL i

LEMBAR PENGESAHAN ii

KATA PENGANTAR..... iii

DAFTAR ISI iv

DAFTAR GAMBAR..... v

DAFTAR SIMBOL..... vi

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah 1

1.2. Identifikasi Masalah 3

1.3. Maksud dan Tujuan 3

1.4. Batasan Masalah 5

1.5. Waktu dan Tempat Penelitian 5

BAB II LANDASAN TEORI

2.1. Pengertian Sistem 6

2.2.1. Karakteristik Sistem 6

2.2.2. Klasifikasi Sistem 8

2.2. Pengertian Informasi 10

2.3. Pengertian Sistem Informasi 11

2.4. Methode Analisis dan Perancangan Terstruktur 12

2.4.1. Flowmap 12

2.4.2. Diagram Kontek 12

2.4.3. Data Flow Diagram 13

BAB III PROFIL PERUSAHAAN

3.1. Tinjauan Umum Perusahaan 14

3.2. Struktur Organisasi ..... ……..…….……15

3.3. Deskripsi Kerja ..... ……..……..……16

3.4. Analisis Sistem Yang Sedang Berjalan..... ……...…….18

BAB IV Analisis Kerja Praktek

4.1. Analisis sistem ..... …….……19

4.1.1. Analisis Dokumen ..... ……..…..….20

4.1.2. Analisis Prosedur Yang Sedang Berjalan …….....……..….....21

4.1.2.1. Flow Map ..... ……. ….……...……22

4.1.2.2. Diagram Kontek..... ……...……22

4.1.2.3. DFD ....……...……22

4.1.3. Evaluasi Sistem Yang Sedang Berjalan ……...…...……23

4.2. Usulan Perancangan 24

4.2.1. Tujuan Perancangan Sistem 24

4.2.2. Perancangan Prosedur Yang Diusulkan …….……..…...……25

4.2.2.1. Flowmap..... ……...……25

4.2.2.2. Diagram Kontek ..... ……...……26

4.2.2.3. DFD ..... …..……26

4.2.2.2. Kamus Data ..... …….……..……27

4.2.3. Evaluasi Terhadap Sistem Yang Diusulkan……..…..…….……..29

BAB V KESIMPILAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan..... 30

5.2 Saran..... 30

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Flow Map Yang Sedang Berjalan..... 21

Gambar 4.2 Diagram Kontek Yang Sedang Berjalan 22

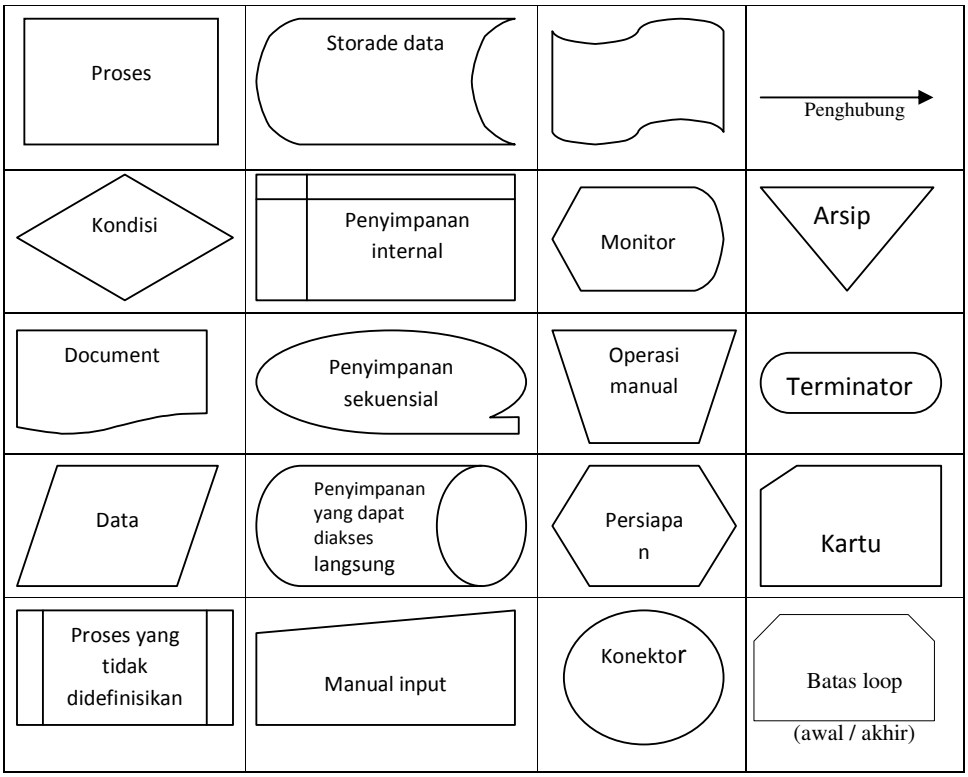
Gambal 4.3 DFD Yang Sedang Berjalan 22

Gambar 4.4 Flow Map Yang Diusulkan 25

Gamba 4.5 Diagram Kontek Yang Diusulkan 26

Gamba 4.6 DFD Yang Diusulkan. 26

DAFTAR SIMBOL



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini bidang teknologi mengalami kemajuan yang sangat pesat, baik teknologi komunikasi/informatika, elektronik, transportasi, manufaktur, konstruksi, bahan/material, energi maupun bio. Bahkan, dalam skala global, kemajuan teknologi informatika sangat dahsyat karena setiap pekannya dihasilkan satu teknologi baru.

Kemajuan teknologi global yang sangat cepat ini tidak hanya harus diikuti, melainkan juga harus diantisipasi, mengingat kemajuan teknologi memiliki dampak yang berpengaruh sangat besar terhadap berbagai aspek kehidupan. Agar mampu berpacu dalam kemajuan global teknologi banyak faktor yang mempengaruhinya, namun manusia merupakan kuncinya. Karena itu, pengembangan manusia Indonesia berkarakter teknologi tidak hanya penting, melainkan sudah merupakan suatu keharusan jika Indonesia ingin maju sejajar dan tidak ingin ketinggalan dalam bidang teknologi dengan negara-negara lain.

Tekhnologi elektronik menjadi kebutuhan utama, oleh karena itu perusahaan yang bergerak di bidang elektronik berusaha mengeluarkan produk–produk baru untuk memudahkan konsumen dalam melakukan aktifitas sehari-hari. Saat ini ada banyak sekali produk / *device* yang menawarkan kemudahan dalam penggunaanya, apa yang sebenarnya menjadi kelebihan, dan teknologi apa yang ditawarkan oleh *vendor device* tersebut?

PT.EURO P2P DIRECT INDO adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan alat-alat eletronik rumah tangga, dimana awal berdirinya perusahaan hingga saat ini dalam pemasarannya masih memasarkan barang elektronik tersebut dengan cara manual atau *Door to door* yang dilakukan oleh para sales dan tim marketing dan perusahaan ini sistem databasenya sudah menggunakan sistem komputerisasi (*offline*), seperti pengisian database dan pembuatan kwitansi transaksi penjualan, laporan dibuat berdasarkan database dan transaksi penjualan yang ada, etapi dengan cara manual seperti itu proses penjualan masih belum efektif karena yang menjadi permasalahnya adalah ketidak efisiensinya waktu, dengan begitu media dapat berperan dalam penjualan dan menjadi salah satu cara untuk mempermudah dan memperoleh hasil yang lebih baik didalam penjualan.

Pemasaran melalui media merupakan salah satu kemudahan, dimana terdapat berbagai macam informasi yang sangat bermanfaat. media dapat memuat berbagai macam informasi, sehingga sangat bermanfaat bagi masyarakat. Oleh karena itu, pemanfaatan dari pada media sangatlah penting bagi setiap orang, organisasi maupun perusahaan.

Dengan adanya laporan ini, semoga dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk memperbaiki sistem yang sudah ada ataupun membuat sistem baru yang lebih efektif dan efisien sehingga benar-benar mempermudah dalam pengolahannya.

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

a. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dibuatkan pada sub bab sebelumnya, dengan diidentifikasi berbagai permasalahan yang terjadi, yaitu :

1. Proses data masih manual
2. Kini menurunya SDM perusahaan untuk menjadi CSE(*Customer Sales executive*)
3. Kinerja karyawan yang kurang efektif karena merangkap

b. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi yang telah dibuatkan maka masalah yang berusaha dipecahkan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana proses pada sistem pemasaran dan kartu *Sales Order* (SO) penjualan pada *customer* yang berjalan pada PT.EURO P2P DIRECT INDO(FORBES).
2. Bagaimana proses pada pemasran dan sistem kartu *Sales Order* (SO) penjualan pada *customer* yang diusulkan pada PT.EURO P2P DIRECT INDO(FORBES).

1.3 Maksud dan Tujuan

Adapun maksud dari laporan yang dibuat adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengimplementasikan pengetahuan/ilmu yang didapat pada sewaktu kuliah dengan kenyataan yang sesungguhnya dilapangan.
2. Untuk menambah wawasan dan ilmu dalam dunia kerja.

Adapun tujuan yang diperoleh dari laporan ini, yaitu :

1. Untuk mengetahui proses sistem pemasran dan terjadinya kartu *Sales Order* (SO) penjualan pada *customer* yang berjalan pada PT.EURO P2P DIRECT INDO (FORBES).

2. Untuk membuat usulan proses sistem terjadinya kartu *Sales Order* (SO) pada *custome*r pada PT.EURO P2P DIRECT INDO (FORBES).
3. Untuk membantu efisiensi dan optimanilasi kerja pada PT.EURO P2P DIRECT INDO (FORBES).

1.4 Batasan Masalah

Agar pembahasan masalah dapat dilakukan secara terinci dan terarah, maka dibuat batasan masalah dengan maksud untuk mempermudah identifikasi masalah.

Adapun batasan masalah yang ada ditetapkan sebagai berikut:

1. Sistem ini dikhususkan pada prosedur kartu *Sales Order* (SO) penjualan pada PT.EURO P2P DIRECT INDO (FORBES)..
2. Pemberian kartu *Sales Order* (SO) penjualan hanya diberikan pada *customer* tertentu yang sudah menjalin perjanjian dan kerjasama dengan PT.EURO P2P DIRECT INDO (FORBES).
3. Metodologi perancangan yang dilakukan dimulai dengan menganalisis sistem sampai dengan perancangan sistem

1.5 Waktu dan tempat penelitian

Penulis melakukan penelitian di PT. EURO P2P DIRECT INDO Bandung Timur di Jln Soekarno Hatta No.590A Bandung Telp. 022-76119255.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Sistem

Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan dan menyelesaikan suatu sasaran tertentu.

2.1.1 Karakteristik Sistem

Suatu sistem mempunyai karakteristik sebagai berikut :

a. Komponen-Komponen (C*omponents*)

Terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, dan bekerja sama membentuk satu kesatuan. Komponen-komponen dapat terdiri dari beberapa subsistem atau subbagian, dimana setiap subsistem tersebut memiliki fungsi khusus dan akan mempengaruhi proses sistem secara keseluruhan.

b. Masukan (Input)

Energi yang dimasukkan ke dalam sistem. Masukan dapat berupa masukan perawatan (*maintenance input*) dan masukan sinyal (*signal input*). Contoh di dalam sistem komputer, masukan perawatan adalah program, masukan sinyal adalah data.

c. Keluaran (*Output*)

Hasil dari energi yang diolah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna dan sisa pembuangan. Contoh untuk sistem komputer, panas yang dihasilkan adalah sisa pembuangan, sedangkan informasi adalah keluaran yang berguna.

d. Pengolah (*Process*)

Suatu sistem dapat mempunyai suatu bagian pengolah yang akan merubah masukan menjadi keluaran. Contoh : sistem akuntansi akan mengolah data-data transaksi menjadi laporan- laporan keuangan dan laporan-laporan lain yang dibutuhkan manajemen.

e. Sasaran (*Objectives*) atau Tujuan (*Goal*)

Suatu sistem pasti mempunyai tujuan/sasaran. Sasaran dari sistem sangat menentukan sekali masukan yang dibutuhkan sistem dan keluaran yang akan dihasilkan sistem. Goal meliputi ruang lingkup yang luas, sedangkan objectives meliputi ruang lingkup yang sempit.

2.1.2 Klasifikasi Sistem

1. **Sistem Abstrak dan Sistem Fisik**

   Sistem abstrak (*abstract system*) adalah sistem yang berisi gagasan atau konsep, misalnya sistem teologi yang berisi gagasan tentang hubungan manusia dan tuhan. Sedangkan sistem fisik (*physical system*) adalah sistem yang secara fisik dapat dilihat, misalnya sistem komputer, sistem sekolah, sistem akuntansi dan sistem transportasi.

2. **Sistem Deterministik dan Sistem Probabilistik**

   Sistem deterministik (*deterministic system*) adalah suatu sistem yang operasinya dapat diprediksi secara tepat, misalnya sistem komputer. Sedangkan sistem probabilistik (*probabilistic system*) adalah sistem yang tak dapat diramal dengan pasti karena mengandung unsur probabilitas, misalnya sistem arisan dan sistem sediaan, kebutuhan rata-rata dan waktu untuk memulihkan jumlah sediaan dapat ditentukan tetapi nilai yang tepat sesaat tidak dapat ditentukan dengan pasti.

3. Sistem Tertutup dan Sistem Terbuka

Sistem tertutup (*closed system*) adalah sistem yang tidak bertukar materi, informasi, atau energi dengan lingkungan, dengan kata lain sistem ini tidak berinteraksi dan tidak dipengaruhi oleh lingkungan, misalnya reaksi kimia dalam tabung yang terisolasi. Sedangkan sistem terbuka (*open system*) adalah sistem yang berhubungan dengan lingkungan dan dipengaruhi oleh lingkungan, misalnya sistem perusahaan dagang

4. Sistem Alamiah dan Sistem Buatan Manusia

Sistem Alamiah *(natural system*) adalah sistem yang terjadi karena alam, misalnya sistem tata surya. Sedangkan sistem buatan manusia (*human made system*) adalah sistem yang dibuat oleh manusia,misalnya sistem komputer.

5. Sistem Sederhana dan Sistem Kompleks

Berdasarkan tingkat kerumitannya, sistem dibedakan menjadi sistem sederhana (misalnya sepeda) dan sistem kompleks (misalnya otak manusia).

2.2 Pengertian Informasi

Informasi dapat diibaratkan sebagai darah yang mengalir di dalam tubuh manusia, seperti halnya informasi di dalam sebuah perusahaan yang sangat penting untuk mendukung kelangsungan perkembangannya, sehingga terdapat alasan bahwa informasi sangat dibutuhkan bagi sebuah perusahaan.

Terdapat beberapa definisi informasi, antara lain:

a Data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya.

b Sesuatu yang nyata/setengah nyata yang dapat mengurangi derajat ketidakpastian tentang suatu keadaan/kejadian. Contoh, informasi yang menyatakan bahwa nilai rupiah akan naik, akan mengurangi ketidakpastian mengenai jadi tidaknya sebuah investasi akan dilakukan

c Menggorganisasikan data untuk membantu dalam pengambilan keputusan tertentu/untuk tindakan di masa yang akan datang/bukan berupa suatu tindakan untuk mencapai tujuan perusahaan (pilihan ini disebut juga dengan *business decision making*).

2.3 Pengertian Sistem Informasi

Sistem informasi adalah suatu kerangka kerja dimana (manusia,komputer) dikoordinasikan untuk mengubah masukan menjadi keluaran (informasi) guna mencapai sasaran perusahaan, sehingga dapat dikatakan bahwa sistem informasi merupakan suatu metode atau prosedur dalam menghasilkan, mengembangkan, dan menyimpan informasi dalam suatu organisasi.

Selain itu ada pula pengertian menurut:

1. **Turban, McLean, dan Wetherbe (1999)**

   Sistem **informasi adalah** sebuah sistem informasi yang mempunyai fungsi mengumpulkan, memproses, menyimpan, menganalisis, dan menyebarkan informasi untuk tujuan yang spesifik.

2. **Bodnar dan HopWood (1993)**

   Sistem **informasi adalah** kumpulan perangkat keras dan lunak yang dirancang untuk mentransformasikan data ke dalam bentuk informasi yang berguna

3. **Alter (1992)**

   Sistem **informasi adalah** kombinasi antara prosedur kerja, informasi, orang, dan teknologi informasi yang diorganisasikan untuk mencapai tujuan dalam sebuah perusahaan.

2.4 Metode Analisis dan Perancangan Terstruktur

2.4.1 Flow Map

mendefinisikan hubungan antara bagian (pelakuproses),proses (manual/berbasis komputer) dan aliran data (dalam bentuk dokumen keluaran dan masukan) Simbol-simbol Sistem Procedure Diagram:

2.4.2 Diagram Kontek

Context Diagram (CD) atau diagram konteks merupakan rancangan aliran data utama yang perlu dilakukan penguraian ke level yang lebih tinggi agar proses yang terjadi dapat terlihat jelas. Diagram konteks hanya memiliki satu proses.

Context diagram memiliki sejumlah karakteristik penting dari suatu sistem:

a **Kelompok pemakai**, organisasi, atau sistem lain dimana sistem kita melakukan komunikasi yang disebut juga sebagai terminator.

b **Data** dimana sistem kita menerima dari lingkungan dan harus diproses dengan cara tertentu.

c **Penyimpanan data** yang digunakan secara bersama antara sistem kita dengan terminator.

2.4.3 Data Flow Diagram

Data Flow Diagram adalah suatu jaringan dari proses dengan tempat penyimpanan data serta dihubungkan satu dengan lainnya, atau kumpulan simbolsimbol yang menggambarkan jalannya aliran data dari sistem atau suatu diagram yang mudah dimengerti dan merupakan suatu gambaran mengenai tata letak lokasi dan semua kegiatan-kegiatan dan aktivitas yang terjadi di dalam proses aktivitas tersebut.

DFD digunakan untuk menggambarkan sistem sebagai sebuah jaringan dari proses-proses secara fungsional yang dihubungkan dengan yang lain oleh aliran data di dalam DFD dapat terdiri dari proses aliran data dan entity luar proses digambarkan dengan fungsi–fungsi yang terdapat dalam sistem.Keuntungan menggunakan DFD adalah lebih memudahkan pemakai atau user yang kurang menguasai bidang komputer, lebih mengerti sistem yang akan dikerjakan.

BAB III

PROFIL PERUSAHAAN

3.1 Tinjauan Umum Perusahaan

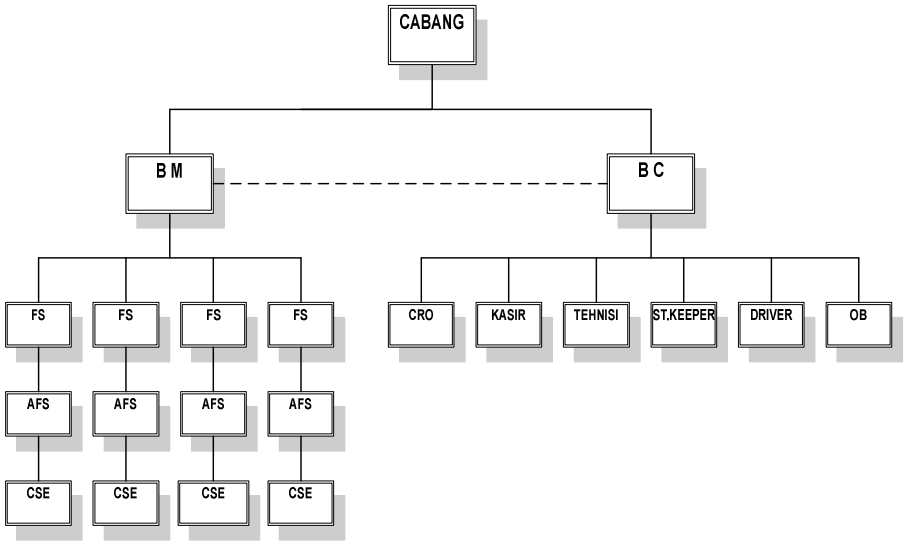
Awal Juli 2005 PT.EURO P2P DIRECT INDO di Indonesia dibentuk, berawal dari 3 orang motivator yang menyatukan visi dan misi guna menciptakan suatu lapangan pekerjaan, dimana ada seorang kapitalis dari india yang memberikan modal untuk dijadikan langkah awal dalam mendirikan suatu lapangan pekerjaan di negara kita, atau suatu wadah yang disebut dengan PT.EURO P2P DIRECT INDO yang lebih akrab dikenal dengan nama FORBES LUX. Dimana untuk wilayah Asean perusahaan ini berpusat di Singapura, dan untuk Indonesia sendiri berkantor pusat di Jakarta dengan memiliki 6 kantor cabang yang sudah berdiri.

Perusahaan ini bergerak dibidang *direct selling*, yaitu memasarkan barang-barang berupa Vaccum Cleaner, Water Furifier, Mesin Cuci dsb. Dimana dalam pemasarannya dilakukan secara manual atau *door to door* tanpa melalui media elektronik/iklan.

Setelah berjalan kurang lebih 4 tahun kini sudah berdiri 23 kantor cabang yang tersebar di kota-kota besar di Indonesia. PT.EURO P2P DIRECT INDO memiliki akredibilitas terbaik di wilayah Asean maupun Eropa dengan tingkat penjualan yang sangat tinggi, hingga mencapai lebih dari 1000 unit perbulannya.

3.2 Struktur Organisasi

STRUKTUR ORGANISASI KANTOR CABANG



BC	**: BRANCH CONTROLER**
CRO	: CUSTOMER RELATION OFFICER
KASIR	: ACCOUNTING
TEHNISI	: MECHANIC
ST.KEEPER	: K.GUDANG
DRIVER	: DRIVER
OB	: OFFICE BOY

BM	**: BRANCH MANAGER**
FS	: FIELD SUPERVISOR
AFS	: ACTING FIELD SUPERVISOR
CSE	: CUSTOMER SALES EKSEKUTIF

3.3 Deskripsi Kerja

1) BM (*Branch Manager*)

    1. Membangun organisasi dicabang.
    2. Menciptakan penjualan yang berkualitas dan kuantitas dari setiap bulannya.
    3. Merekrut dan membina sales agar menguasi kegunaan produk.
    4. Melakukan pengarahan kepada sales di bidang marketing.

2) BC (*Branch Controler*)

    1. Mengontrol kegiatan perusahaan baik interen maupun eksteren.
    2. Menlaksanakan pemantauan terhadap semua karyawan.
    3. Mencatat keluar masuk CSE dan melaporkan ke HO.
    4. Menegakan disiplin dan memberikan motivasi kepada karyawan.
    5. Mengontrol asset perusahaan.
    6. Mengurus perijinan-perijinan Cabang.

3) FS (*Field Supervisor*)

    1. Membina dan memberikan pengarahan kepada CSE,
    2. Melakukan pengarahan kepada sales di bidang marketing.

4) CRO (*Customer Relation Officer*)

1. Melakukan Survey (*Customer Investigation*) atas SO yang diterima
2. Melakukan penagihan angsuran sesuai jatuh tempo dan menyetorkan ke kasir.
3. Menjaga hubungan baik dengan *customer*.
4. Menyelesaikan *account* problem dan melaporkan ke BC apabila tidak dapat diselesaikan.
5. Menyampaikan surat tegoran / peringatan terhadap *custome*r yang menunda-nunda pembayaran angsuran.

5) CASHIER

1. Membuat laporan harian dan bulananyang dibutuhkan.
2. Membuat *Daily Cash Flow* beserta lampiran pendukung ke HO.
3. Membuat daftar penghasilan CSE/AFS/FS.
4. Mengontrol biaya pengeluaran.

6) TEHNISI

1. Melaksanakan program dan konsep strategi service.
2. Membuat laporan service bulanan.

7) ST.KEEPER (Gudang)

1. Mengecek keluar masuknya barang dari gudang
2. Menjaga agar barang masih dalam keadaan baru dan disegel.

3.4 Analisis Sistem yang Berjalan

Analisis sistem merupakan penguraian dari suatu sistem informasi yang masuk ke dalam bagian-bagian komponen, dengan maksud untuk mendefinisikan dan mengevaluasi permasalahan-permasalahan, kesempatan-kesempatan, hambatan-hambatan yang terjadi dan kebutuhan-kebutuhan yang diharapkan sehingga dapat diusulkan suatu perbaikan. Tahap analisis sistem ini sangat penting, karena dalam tahapan ini apabila terdapat kesalahan, maka akan menyebabkan kesalahan pada tahap selanjutnya. Pada tahapan ini diperlukan tingkat ketelitian dan kecermatan yang tinggi untuk mendapatkan kualitas kerja sistem yang baik.

Analisis terhadap suatu sistem yang berjalan merupakan analisis terhadap sistem yang ada diperusahaan. Sistem ini digunakan untuk mengetahui informasi tentang penjualan alat-alat elektronik pada PT.EURO P2P DIRECT INDO. Analisis sistem yang sedang berjalan ini dilakukan terhadap prosedur yang sedang berjalan serta kelemahan pada sistem yang sedang berjalan tersebut.

BAB IV

ANALISIS KERJA PRAKTEK

4.1 Analisis Sistem

Analisis sistem merupakan proses memilah-milah suatu permasalahan menjadi elemen-elemen yang lebih kecil untuk mempelajari guna mempermudah permasalahan dari suatu sistem informasi. Hasil akhir dari analisis sistem merupakan pemecahan masalah yang terjadi dalam spesifikasi sistem terbaru.

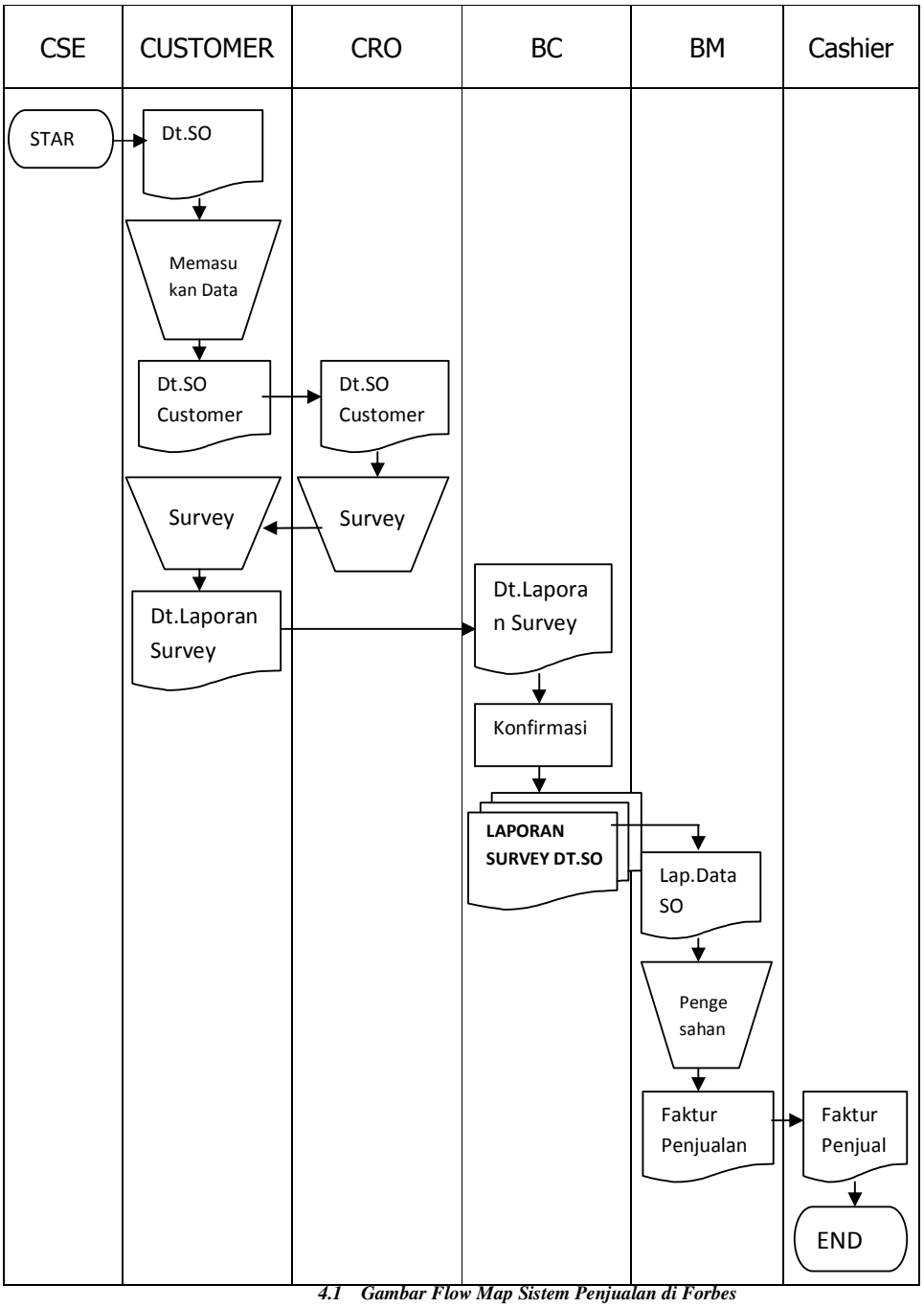
Pada tahap analisis, diperlukan suatu pendekatan analisis guna menghindari kesalahan-kesalahan yang mungkin muncul pada tahap berikutnya, yaitu perancangan sistem baru karena tahap ini merupakan tahap yang sangat penting. Pendekatan yang dilakukan adalah mendefinisikan setiap masalah dalam bentuk umum yang sedang berjalan dan sekaligus melakukan evaluasi setiap cara kerja yang sedang berjalan berdasarkan prosedur-prosedur yang ada. Sehingga dapat diketahui permasalahannya serta kesulitan apa saja yang dihadapi sistem yang sedang berjalan tersebut, dan apa saja pengaruhnya.

4.1.1. Analisis Dokumen

Tujuan dari analisis dokumen adalah untuk mengetahui dokumen apa saja yang menjadi input, proses, dan output dari sistem ini. Dokumen input adalah dokumen yang akan diproses oleh sistem yang bisanya dilakukan oleh entitas luar sistem, Dokumen proses adalah dokumen yang diperlukan oleh sistem dalam melakukan kegiatan penjualan, sedangkan dokumen output adalah dokumen yang dihasilkan oleh proses olahan sistem, yang biasanya dari dalam sistem ke entitas luar.

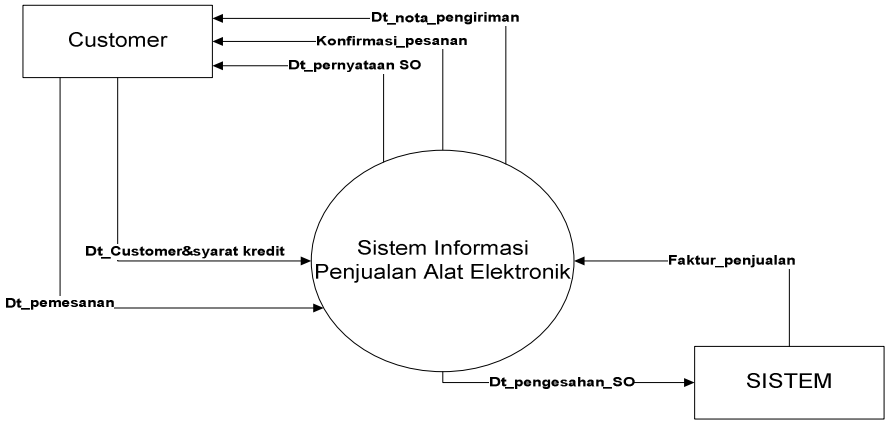
4.1.2. Analisis Prosedur yang Sedang Berjalan

4.1.2.1. Flow Map



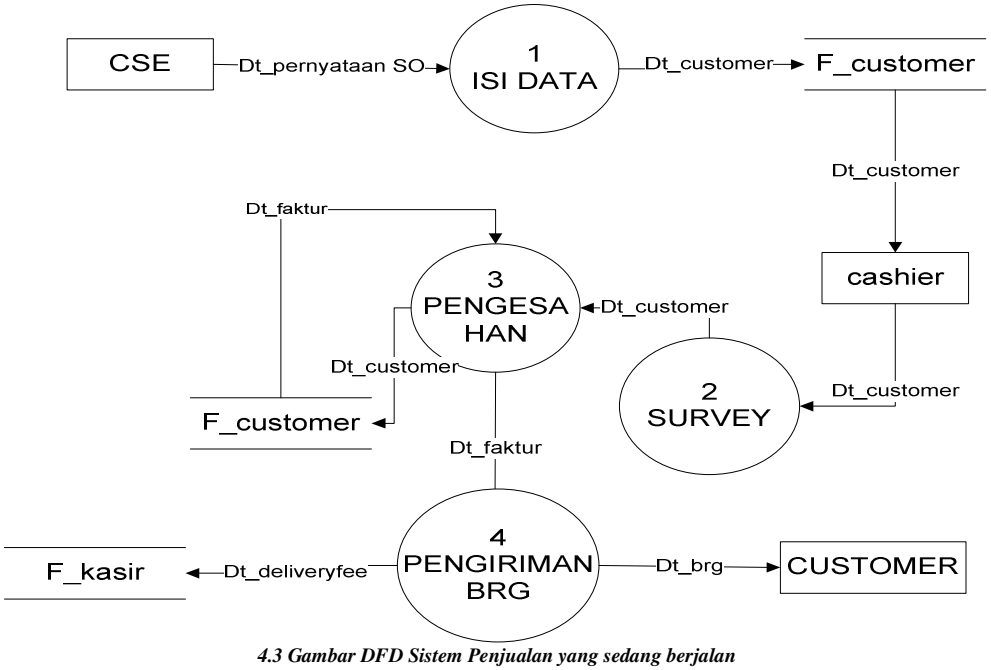
4.1 Gambar Flow Map Sistem Penjualan di Forbes

4.1.2.2. Diagram Kontek



4.2 Gambar Diagram Konteks Sistem Penjualan di Forbes

4.1.2.3. Data Flow Diagram



4.3 Gambar DFD Sistem Penjualan yang sedang berjalan

4.1.3. Evaluasi Sistem yang Berjalan

Sistem yang berjalan pada PT.FORBES ini, dilakukan dengan prosedur-prosedur kerja yang telah ditetapkan oleh prusahaan dengan ketentuan-ketentuan khusus, oleh karena itu pada sistem yang berjalan ini setiap proses didalamnya terdapat orang-orang yang mengatur seleuruh kegiatan proses itu sendiri seperti KASIR, CRO, BC, dll.

Pada sistem ini CSE merupakan aktor pertama yang menjadi informer bagi customer untuk memasarkan produk-produk perusahaan dan pendataan surat SO, setelah pemasaran itu terjadi, kini saatnya perusahaan mengambil alih seluruh kegiatan dalam artian surat SO yang sudah di isi oleh Customer kini di olah oleh perusahaan untuk menjadi data/berkas bagi perusahaan sehingga sampai tercapainya transaksi.

Pada suatu sistem, masalah sering terjadi dengan demikian pada sistem yang sedang berjalan ini pun terdapat masalah yang terjadi, dimana masalah internal dan external kini menjadi faktor kendala perusuhaan. Sebagai Contoh masalah internal adalah kini menurunya SDM perusahaan untuk menjadi CSE, kinerja karyawan yang kurang efektif karena merangkap,dll. Dimana masalah itu muncul kini yang menjadi tinjauan adalah bagaimana pemecahannya??dimana masalah ini mempengaruhi sistem yang sedang berjalan pada PT.FORBES sehingga tidak mampu memeberikan kontribusi yang lebih bagi perusahaan

4.2 Usulan Perancangan

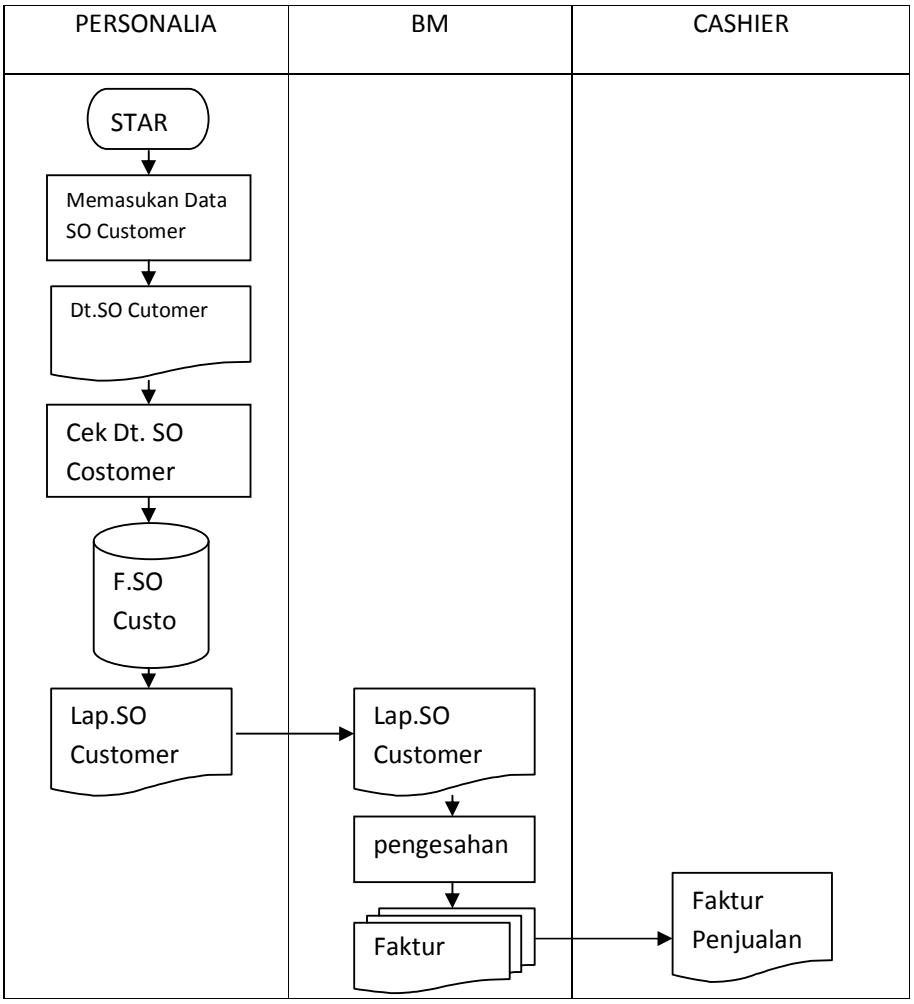
4.2.1. Tujuan Perancangan Sistem

Dalam perancangan sistem yang kami buat ini bertujuan untuk lebih mempermudah kinerja perusahaan dalam penjualan, oleh karena itu perancangan sistem yang diusulkan berkaitan dengan penjualan dimana kita akan mengusulkan alur penjualan yang lebih efektif selain itu dalam perancangan ini pun memerlukan faktor pendukung untuk pemasaran dimana seharusnya perusahaan memasarkan barang yang akan dijualnya melalui media, baik televisi, koran, ataupun internet dll sebagai jasa pemasaran karena dengan cara begitu nama perusaahn pun angkat terangkat, barang pun akan lebih dikenal oleh orang lain, lebih efektifnya dan efisiennya waktu dan kinerja karyawan dll.

Dengan perancangan sistem yang kami usulkan ini kami merancang seluruh alur penjualan barang pada PT.FORBES dengan lebih mudah dan lebih dimengerti baik oleh customer maupun karyawan itu sendiri. Tetapi pada alur yang kami usulkan ini pemasaran tidak dicantumkan oleh kami karena kami membuat alur penjualannya tanpa pemasaran. Penggambaran alur perancangan sistem yang kami usulkan digambarkan dengan beberapa metode yaitu Flowmap, Diagram Kontek, dan Data Flow Diagram serta penjelasan pada masing-metode.

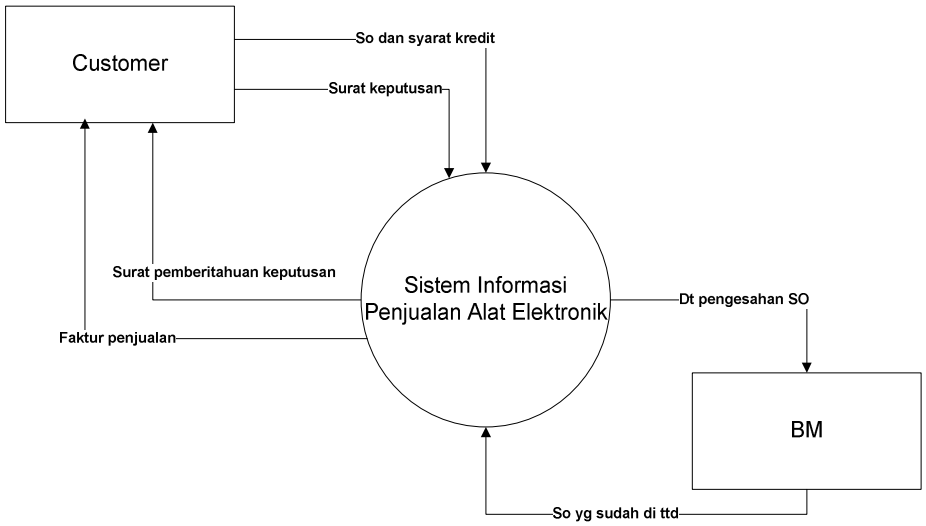
4.2.2. Perancangan Prosedur yang Diusulkan

4.2.2.1. Flow Map



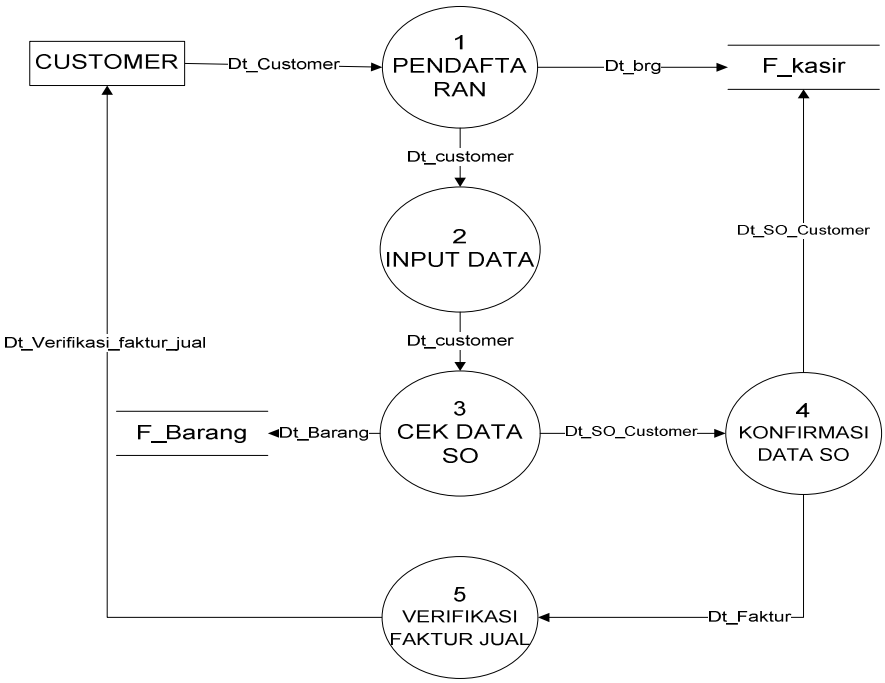
4.4 Gambar Flow Map Yang Diusulkan

4.2.2.2. Diagram Kontek



4.5 Gambar Diagram Konteks Sistem Yang Diusulkan

4.2.2.3. Data Flow Diagram



4.6 Gambar DFD Yang Diusulkan

4.2.2.4. Kamus Data

Kamus data adalah katalog fakta tentang data kebutuhan-kebutuhan informasi dari suatu sistem informasi. Dengan kamus data analisis sistem dapat mendefinisikan data yang mengalir di sistem dengan lengkap. Pada tahap analisis sistem, kamus data digunakan sebagai alat komunikasi antara analisis system dengan pemakai sistem tentang data yang mengalir ke sistem. Pada tahap perancangan sistem, kamus data digunakan untuk merancang input, merancang laporan dan database. Kamus data dibuat berdasarkan arus data yang ada di DFD.

Kamus Data:

1. Nama Arus Data : Dt. Customer

   Alias

   Aliran : Customer – Proses1 –Proses 2

   Atribut : No. Customer, Nama Customer, Alamat Customer, No Tlfn

2. Nama Arus Data : Dt. Barang

   Alias

   Aliran : Proses3 – F.Barang

   Atribut : Kode barang, Nama Barang, Jumlah Barang, Harga

3. Nama Arus Data : Dt. SO Customer

Alias

Aliran : Proses3 –Proses 4 – F. Customer

Atribut : Kode barang, Nama Barang, Jumlah Barang, Harga
No. Customer, Nama Customer, Alamat Customer,
No Tlfn

4. Nama Arus Data : Dt. Faktur

Alias

Aliran : Customer – Proses1 –Proses 2

Atribut : Kode barang, Nama Barang, Jumlah Barang, Harga
No. Customer, Nama Customer, Alamat Customer,
No Tlfn

5.Nama Arus Data : Dt. Verifikasi Faktur Penjualan

Alias

Aliran : Proses5 – Customer

Atribut : Kode barang, Nama Barang, Jumlah Barang, Harga
No. Customer, Nama Customer, Alamat Customer,
No Tlfn, Tgl jual, Total

4.2.3. Evaluasi terhadap Sistem yang Diusulkan

Sistem yang diusulkan pada PT.FORBES ini, dilakukan tanpa merubah sistem kerja yang sudah ada pada PT.FORBES, melainkan penulis hanya menambahkan kinerja baru yang mampu memberikan kontribusi lebih bagi perusahaan itu sendiri, dimana dalam sistem yang diusulkan ini akan sedikit membantu untuk menyelesaikan masalah internal maupun external pada PT.FORBES.

Oleh karena itu sebagai pemecahannya kita usulkan suatu sistem yang sedikit lebih efektif . Untuk pemecahan masalah yang ada seperti pada pemasaran sebaiknya dilakukan dengan alat media baik elektronik maupun non elektronik, sebagai contoh media TV, internet.dll, dengan menggunakan media elektronik kinerja perusahaan akan lebih baik, oleh karena itu customer akan lebih mudah dan lebih nyaman dalam proses pendekatan dengan perusahaan. Dalam segi kinerja seorang karyawan pun harus lebih dipastikan dan tidak merangkap karena untuk memudahkan sistem kerja yang sudah ada.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan tujuan, dan Analisis, maka dapat disimpulkan hasil dari kegiatan kerja praktek ini adalah :

1. Menganalisis proses pada sistem pemasaran dan kartu *Sales Order* (SO) penjualan pada *customer* yang berjalan pada PT.EURO P2P DIRECT INDO(FORBES)sehingga dapat mempermudah masyarakat untuk mendapatkan informasi tentang penjualan pada PT.EURO P2P DIRECT INDO(FORBES).
2. Penambahan, dan pengubahan sistem kerja pada PT.EURO P2P DIRECT INDO(FORBES)sehingga karyawan tidak merangkap dalam pekerjaannya karena dengan adanya sistem kerja tambahan dalam pemasaran dan keluarnya kartu *Sales Order* (SO).

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan penulis mengenai analisis sistem ini adalah :

1. Sebuah perusahaan sebaiknya menggunakan media elektronik sebagai pendukung karena merupakan sarana yang sangat penting dalam penyampaian informasi dan promosi, oleh karena itu dalam menganalisis sistem ini sedikitnya dapat lebih memberikan pengaruh besar bagi perusahaan.
2. Perusahaaan sebaiknya menggunakan media terkomputerisasi serta user sebagai pendukung agar pekerjaan lebih efektif dan efisien.

DAFTAR PUSTAKA

Situs http://www.ilmukomputer.com

Wikipedia indonesia

Turban, McLean, dan Wetherbe “Pengertian Sistem Informasi”, New BlogInteren(1999)

Terstruktur, Andi offset, Yogyakarta: 1999