BAB IV

ANALISIS KERJA PRAKTEK

4.1 Analisis Sistem

Analisis sistem yang berjalan pada PRIMKOPAD RS.DUSTIRA Cimahi bertujuan untuk mengetahui lebih jelas bagaimana cara penjualan dan pengadaan barang serta masalah yang dihadapi sistem untuk dijadikan landasan usulan perancangan analisis sistem yang sedang berjalan yang dilakukan berdasarkan kegiatan kerja yang ada pada PRIMKOPAD RS.DUSTIRA Cimahi.

4.1.1 Analisis Dokumen

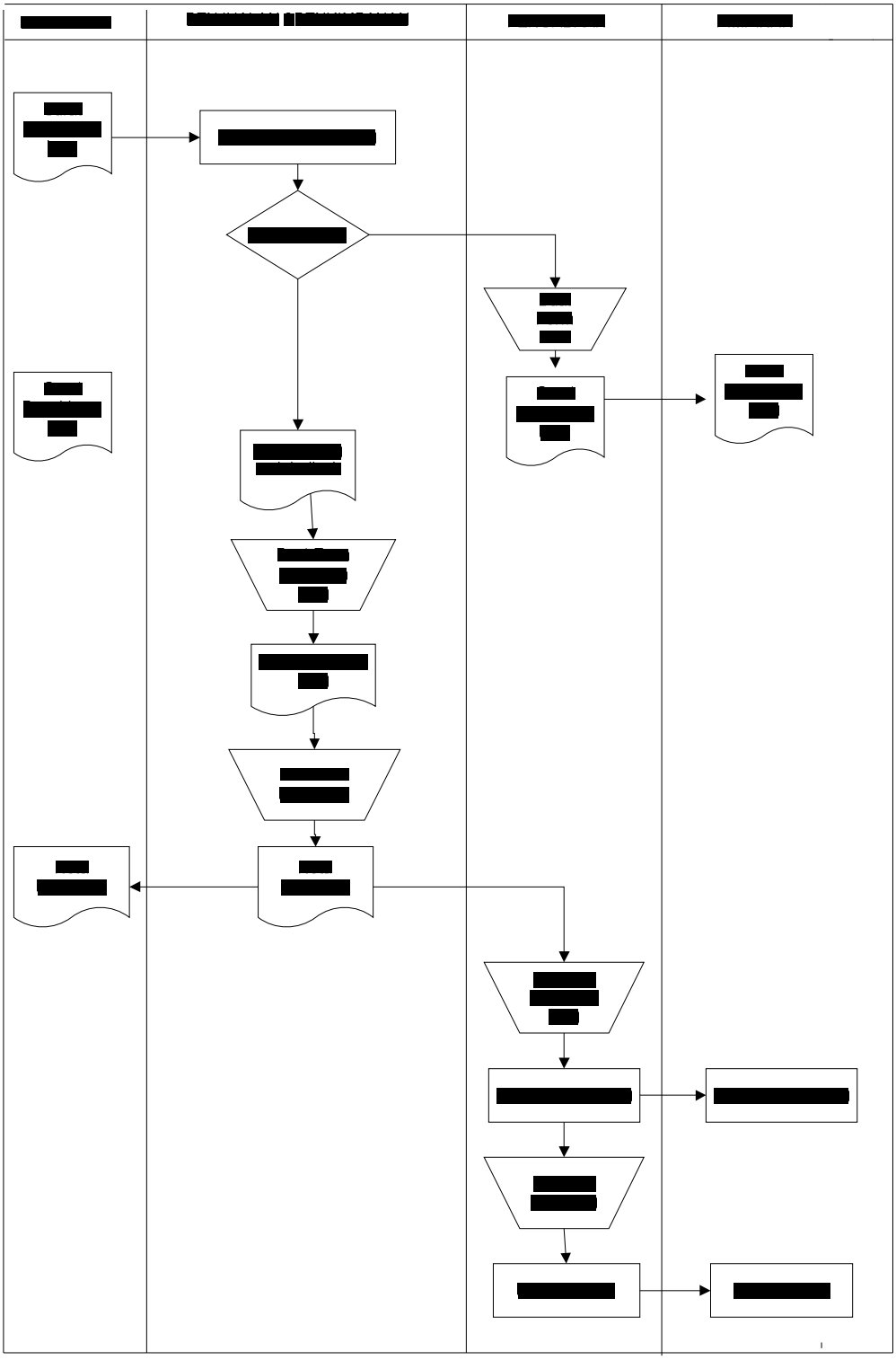
Analisis dokumen merupakan kegiatan pengumpulan informasi mengenai dokumen-dokumen yang digunakan dalam suatu sistem. Tujuan dari analisis dokumen adalah mengetahui dan memahami dokumen-dokumen apa saja yang terlibat dan mengalir dalam suatu sistem yang sedang berjalan.

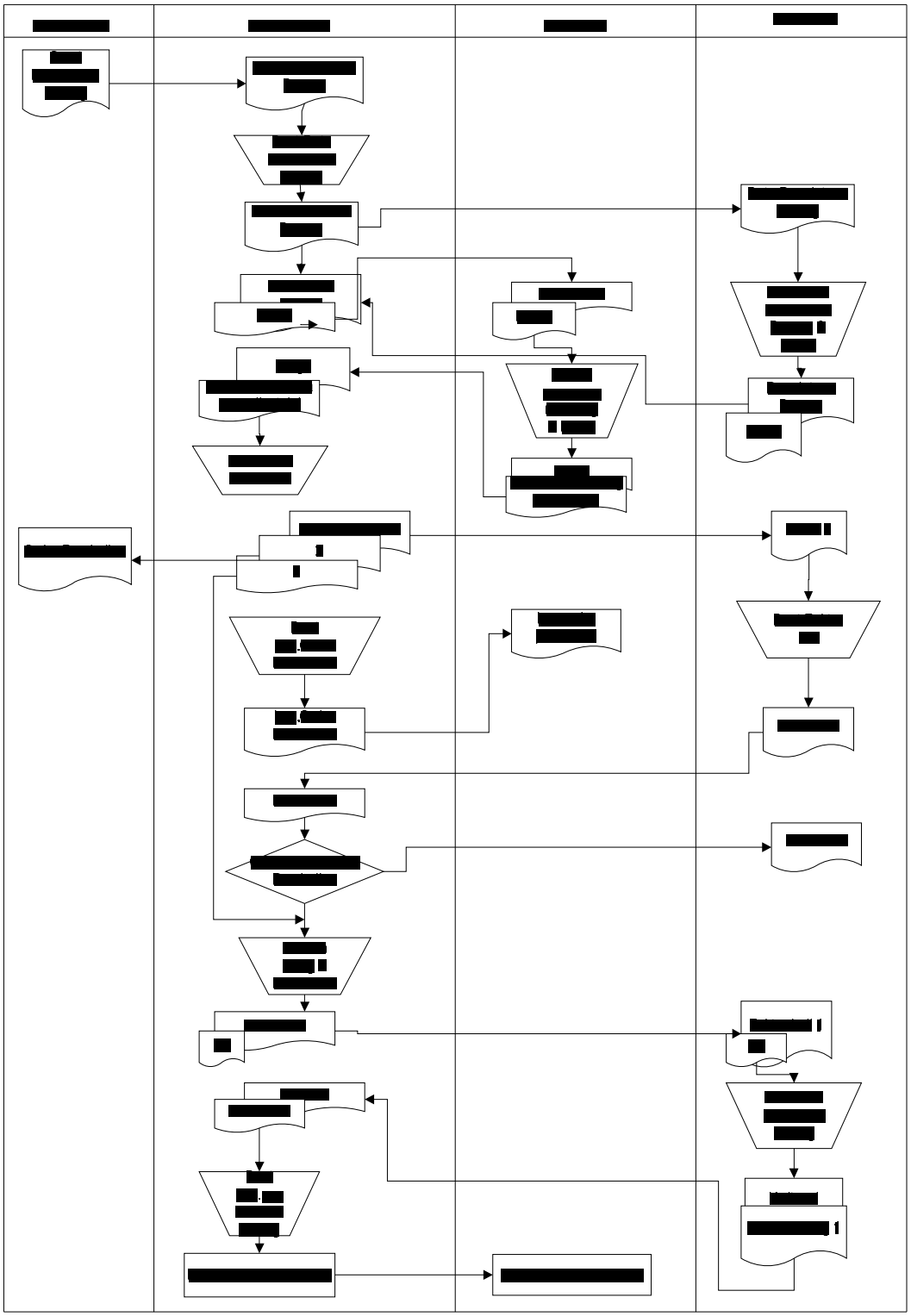
4.1.2 Analisis Prosedur yang Sedang Berjalan

Prosedur kerja yang terlibat dalam sistem penjualan dan pengadaan barang. Primkopad menyediakan kebutuhan atau keperluan anggotanya dengan cara tunai atau kredit, Apabila anggota koperasi memerlukan kebutuhan dapat dilayani dengan cara tunai atau dapat diangsur dengan di

potong dari gaji melalui juru bayar, sedangkan bagi anggota luar koperasi hanya dapat dilayani dengan pembayaran tunai.

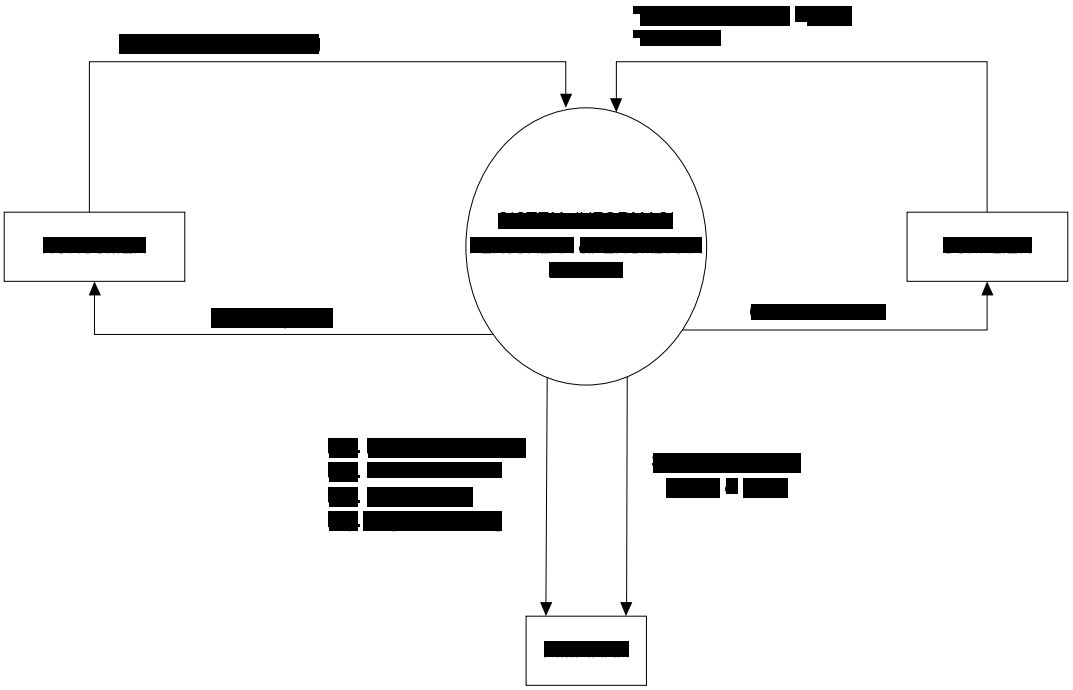
[redacted]



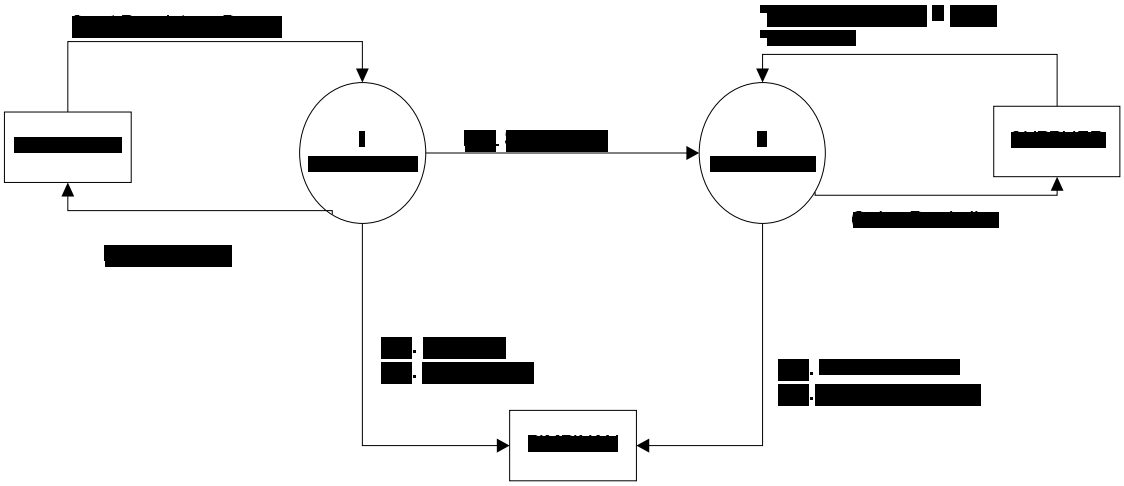


4.1.2.2 Flow map pengadaan pada PRIMKOPAD

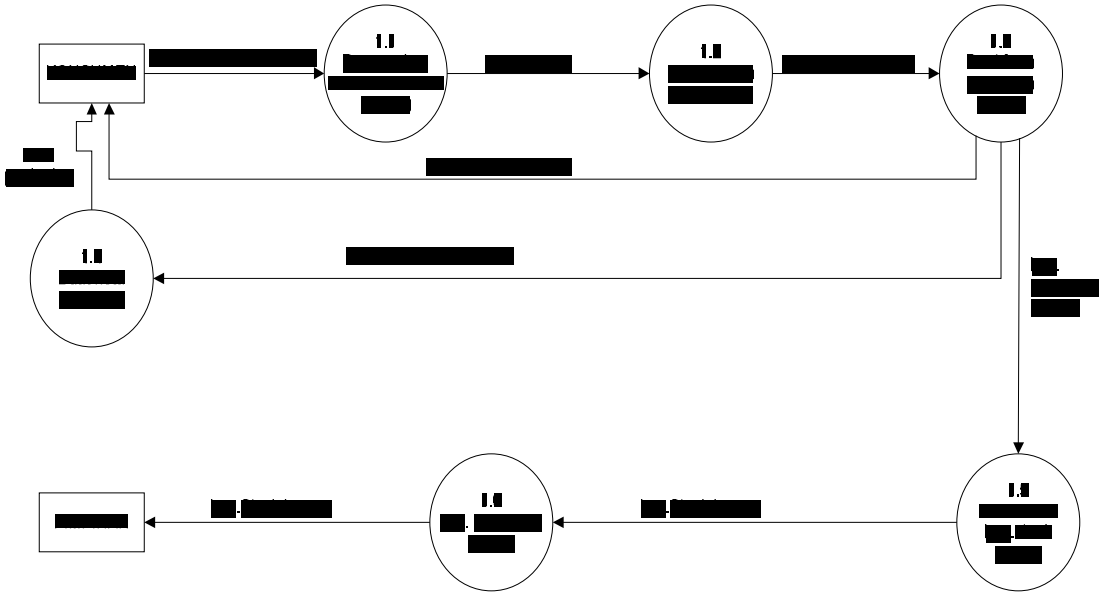
4.1.2.3 Diagram Kontek Primkopad Rs.Dustira Cimahi



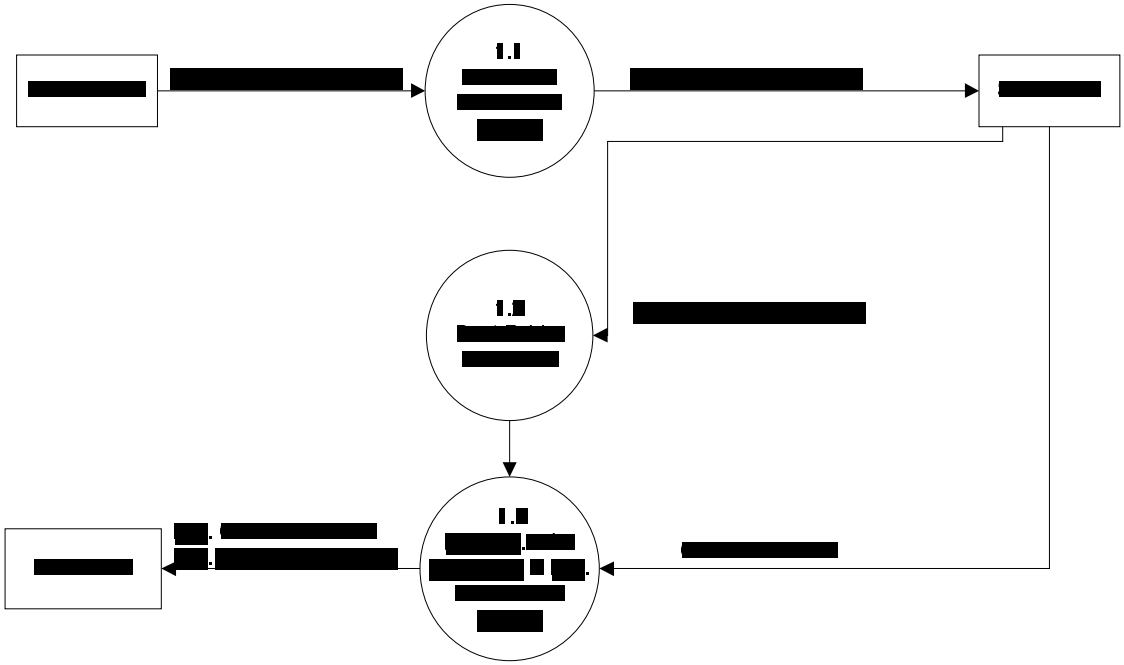
Data Flow Diagram level 1 proses 1



Data Flow Diagram level 2 proses1



Data Flow Diagram level 2 proses 2



4.1.3 Permasalahan dan solusi yang di hadapi Primkopad Rs. Dustira Cimahi

PERMASALAH	SOLUSI
• Sistem informasi pembelian dan pengadaan barang pada Primkopad yang masih bersifat manual, Sehingga proses pembelian dan pengadaan barang menjadi cukup lama dan terlambat dengan cara menghubungi distributor melalui via Telp.	• Pemesanan barang – barang yang disediakan pada Primkopad harus menyediakan E-mail atau Fax agar barang – barang yang di pesan dapat diantar dengan mudah.
• Terbatasnya tenaga kerja (karyawan) yang di Primkopad Rs.Dustira sehingga kurang optimal dalam memberikan pelayanan terhadap anggota.	• Karyawan di Primkopad selama ini saling mengisi pada saat pekerjaan tidak sibuk agar pelayanan terhadap anggota tidak terhambat dan melakukan kerja lembur.

• Semakin ketatnya persaingan usaha dengan yang lain.	• Mencari distributor baru dengan harga barang murah dan mutunya bagus.
• Adanya sebagian anggota yang gajinya sudah minim tetapi masih mengajukan kreditan.	• Memberikan saran kepada anggota agar bisa berlaku sehemat mungkin.