# BAB III

# PEMBAHASAN MASALAH



## 3.1 Sejarah

Krisis ekonomi yang melanda sejak tahun 1997, membuat peluang kerja yang semakin sulit. Harga-harga mengalami kenaikan yang sangat tinggi hampir dalam semua aspek termasuk pada sarana transportasi dalam hal ini mengenai sepeda motor. Pada tahun 1999 mulai merebak motor Cina (mocin) masuk ke Indonesia. Dengan harga yang lebih murah daripada sepeda motor produksi Jepang, dinilai prospeknya baik karena sesuai dengan daya beli rata-rata masyarakat kita. Sampai pada tahun 2001, sebuah keluarga besar mempunyai ide untuk mendirikan sebuah dealer motor yang khusus menangani penjualan motor Cina dengan merk Zongshen. Adalah Alboya Mahardika yang terlahir pada tanggal 17 Agustus 1998 seorang balita yang sangat cerdas yang merupakan cucu pertama dari keluarga tersebut mengilhami nama untuk dealer tersebut, tepatnya pada tanggal 6 Juni 2001 dengan nama CV. Mahardika resmi didirikan. Dengan jumlah staf karyawan yang hanya 5 orang pada bagian internal dan 5 orang sales untuk bagian promosi keluar CV. Mahardika ini berdiri. Pada tahun 2003 ini, jumlah sales sudah mencapai 30 orang.

Selain dealer yang memberikan pelayanan mengenai penjualan sepeda motor CV. Mahardika juga medirikan bengkel sebagai sarana service sepeda motor dan perbaikan kerusakan.

Lokasi yang dijadikan kantor adalah Jalan Rangu II/H-3 Pondok Labu, Pangkalan Jati, Jakarta Selatan sedangkan untuk lokasi bengkel dan ruang promosi berada di kawasan Lippo Karawaci, Tangerang.

Dengan harga jual dibawah sepeda motor keluaran Jepang diharapkan dapat lebih diminati oleh para calon konsumen tentunya dengan kualitas yang cukup baik sehingga tidak mengecewakan konsumen. Selain menangani pembayaran cash CV. Mahardika juga menangani pembayaran kredit.

Kerja sama yang dilakukan yaitu dengan pihak perusahaan pengimport atau distributor sepeda motor dari Negara Cina, yaitu PT. Zongshen Global Machineries Indonesia. Selain itu untuk masalah pembayaran secara kredit CV. Mahardika melakukan kerjasama dengan Bank IFI dan Bank IFI Syariah.

Penjualan dilakukan lebih mengarah kepada para pegawai yang mempunyai gaji yang tetap dan dilakukan dengan cara pembayaran kredit sehingga pembayaran dapat secara langsung dipotong dari uang gaji perbulan agar tidak merepotkan.

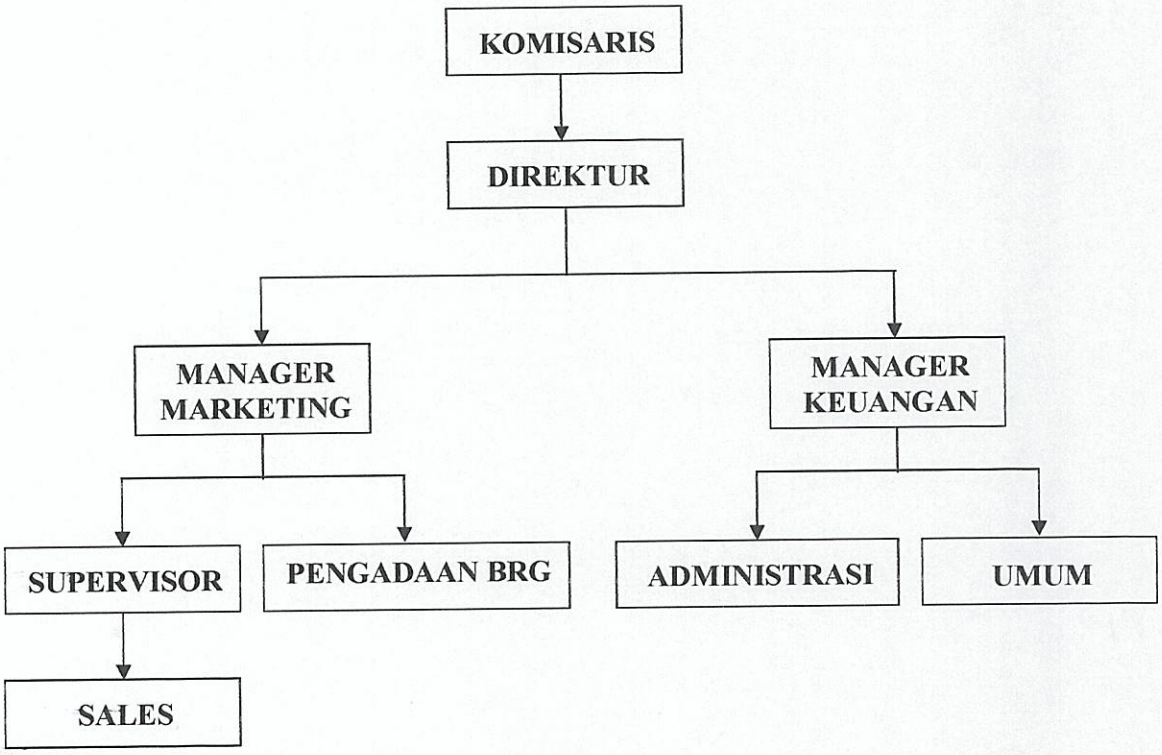
## 3.2 Tujuan dan Misi

Dalam perjalanannya CV. Mahardika mempunyai tujuan memudahkan kepada para calon konsumen yang sangat ingin memiliki sepeda motor dengan harga murah dan uang muka yang sangat murah dibanding yang lain. Memudahkan segala persyaratan

untuk mendapatkan sebuah sepeda motor tidak sesulit yang dibayangkan khususnya kepada para calon konsumen yang taraf hidup menengah kebawah.

Misi yang ingin dicapai ialah pengadaan sarana transportasi terutama pada daerah-daerah pedalaman dan kota-kota kecil yang mengalami kesulitan dalam mendapatkan kredit sepeda motor.

**Struktur Organisasi**




Gambar Struktur Oragnisasi CV. Mahardika

### 3.3 Mekanisme Kerja Pengolahan Data

Pembelian suatu sepeda motor pada dealer CV. Mahardika hampir seluruhnya ditujukan untuk pembelian dengan cara kredit. Ini dikarenakan persaingan yang sangat ketat dengan persaingan motor yang lain yang sekarang ini sangat banyak beredar.

Mekanisme dari jalanya suatu proses dalam hal pembelian motor adalah sebagai berikut :

1. Cash

Sistem pembelian dengan cara seperti ini tidak serumit persyaratan yang harus dipenuhi oleh pembeli kredit. Cukup dengan menyerahkan data-data yang tercantum pada kartu pengenal.

2. Kredit

Transaksi ini dilakukan dengan cara calon pembeli diberi formulir dari bank yang bersangkutan dalam masalah pembayaran, kemudian data yang diterima oleh bank ini diberikan pada pihak dealer untuk dipesankan jenis motor yang dipesan. Setelah memenuhi persyaratan yang diperlukan maka motor akan diserahkan kepada pembeli.

Syarat-syarat dalam pengajuan kredit motor :

1.KTP

2.Jangka waktu yang diinginkan

Dikarenakan sasaran dari dealer ini adalah kepada para pegawai negeri yang mempunyai gaji tetap, maka untuk penjualan secara cash jarang dilakukan. Untuk mendukung sasaran tersebut perusahaan mengerahkan sejumlah sales yang bekerja mendatangi konsumen.

Laporan yang dirinci dalam pengolahan data ini adalah :

1) Laporan tentang stock motor.
2) Laporan tentang pembeli kredit
3) Laporan ini mengenai pembeli secara kredit, dibutuhkan karena mempeunyai ikatan dengan pihak dealer cukup lama, untuk mengetahui kapan berakhirnya waktu angsuran.

### 3.4 Permasalahan

Sistem yang sedang berjalan di CV. Mahardika secara keseluruhan masih dilaksanakan secara manual yang artinya bahwa fungsinya dari pengolahan data dan system informasi secara komputerisasi belum maksimal. Hal ini disebabkan belum adanya perangkat lunak yang sesuai dan kurangnya sarana-sarana untuk pengelolaan data dealer.

Pada bagian pengadaan barang, pengeluaran barang dilakukan oleh satu staf karyawan, adapun kegiatannya adalah :

1. Memesan motor kepada pihak pabrik ketika terjadi permintaan dari pihak konsumen.
2. Mencatat data pembeli yang diperoleh dari sales.

3. Mencek data motor dan data pembeli.
4. Membuat laporan motor yang masih ada dan yang sudah terjual.

   Memberikan informasi mengenai data konsumen, terutama konsumen yang melakukan pembayaran dengan cara kredit.

Pada bagian Administrasi, melakukan tugas diantaranya sebagai berikut:

1. Membuat daftar para pembeli yang mengadakan transaksi dengan pihak dealer, terutama pembeli yang melakukan transaksi secara kredit.
2. Membuat laporan daftar dari sepeda motor yang sudah terjual, sebagai informasi untuk mengetahui sepeda motor mana saja yang sudah terjual.

## 3.5 Kendala

Adapun kendala-kendala yang dihadapi oleh staf CV. Mahardika CV. Mahardika, antara lain :

1. Rumitnya bagian pengadaan barang untuk mengontrol motor-motor dan mencocokannya serta membutuhkan waktu yang lama.
2. Disebabkan pasaran sedang sepi, mengakibatkan tidak mempunyai ready stock yang menyebabkan pemesanan barang dilakukan ketika sudah terdapat kepastian dari konsumen yang akan membeli.
3. Karena pasaran motor Cina sangat sulit bersaing, maka penjualan harus dilakukan dengan sales yang menghampiri calon konsumen

## 3.6 Solusi

Pada dasarnya di Dealer motor CV. Mahardika, masih mempunyai kekurangan-kekurangan yang harus dibenahi terutama pada sistem manajemennya.

Dari kendala-kendala yang telah diidentifikasikan diatas, kami mengembangkan suatu rancangan perangkat lunak system pengolahan data yang dapat membantu kesulitan-kesulitan CV. Mahardika terutama pada bagian pengadaan barang.

Adapun spesifikasi dari kebutuhan system pengolahan data di Dealer CV. Mahardika adalah :

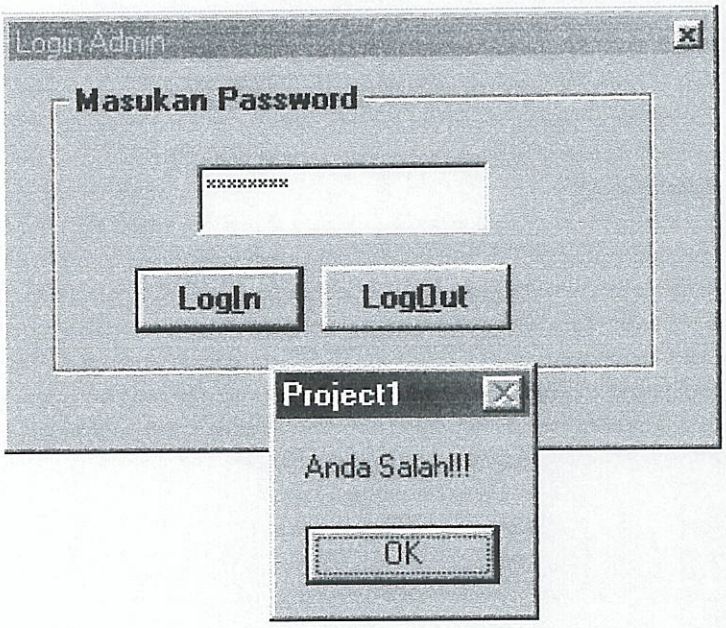
1. Mengusahakan agar staf karyawan bagian pengadaan barang (motor) dapat lebih mudah dalam melakukan pengecekan data.
2. Mempermudah bagian pengadaan barang untuk membuat suatu laporan tentang data motor.
3. Agar mempermudah pemakai dalam hal ini staf karyawan bagian pengadaan barang dalam melakukan beberapa hal.

## 3.7 Imlementasi Antarmuka

Tahap selanjutnya adalah menerapkan hasil desain dalam membuat suatu perangkat lunak. Agar lebih mudah dimengerti dan dipahami oleh penggunanya dalam membantu meringankan pekerjaannya.

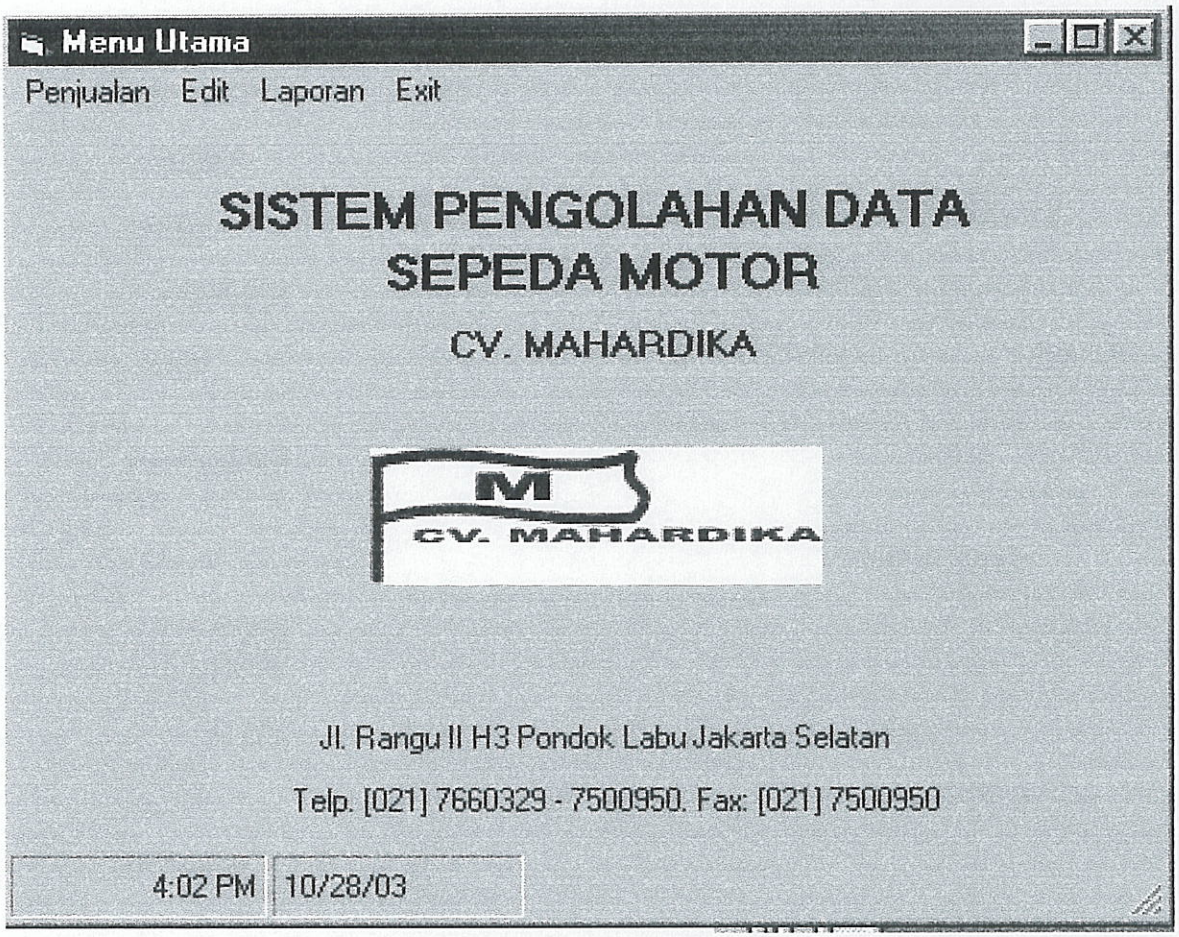
**1. Menu Administrator**

Adalah tampilan pertama ketika program akan dijalankan. Dan hanya dapat dijalankan pada bagian administratornya saja. Pada menu ini menampilkan form login untuk dapat langsung masuk dalam form menu utama dengan mengisikan password yang benar terlebih dahulu. Bila password pasword salah maka, akan ada tampilan sebagai berikut :



**2. Form Menu Utama**

Menu ini menampilkan berbagai pilihan menu yang dapat digunakan user sesuai dengan kebutuhan.



Menu yang tersedia sebagai berikut:

Penjualan, Edit, Laporan, Exit. Masing-masing mempunyai submenu-submenu yang dapat digunakan sebagai berikut :

A. Menu Penjualan, terdiri dari:
    1. Form Masuk Barang
    2. Form Pembelian Kredit
    3. Form Pembelian Tunai

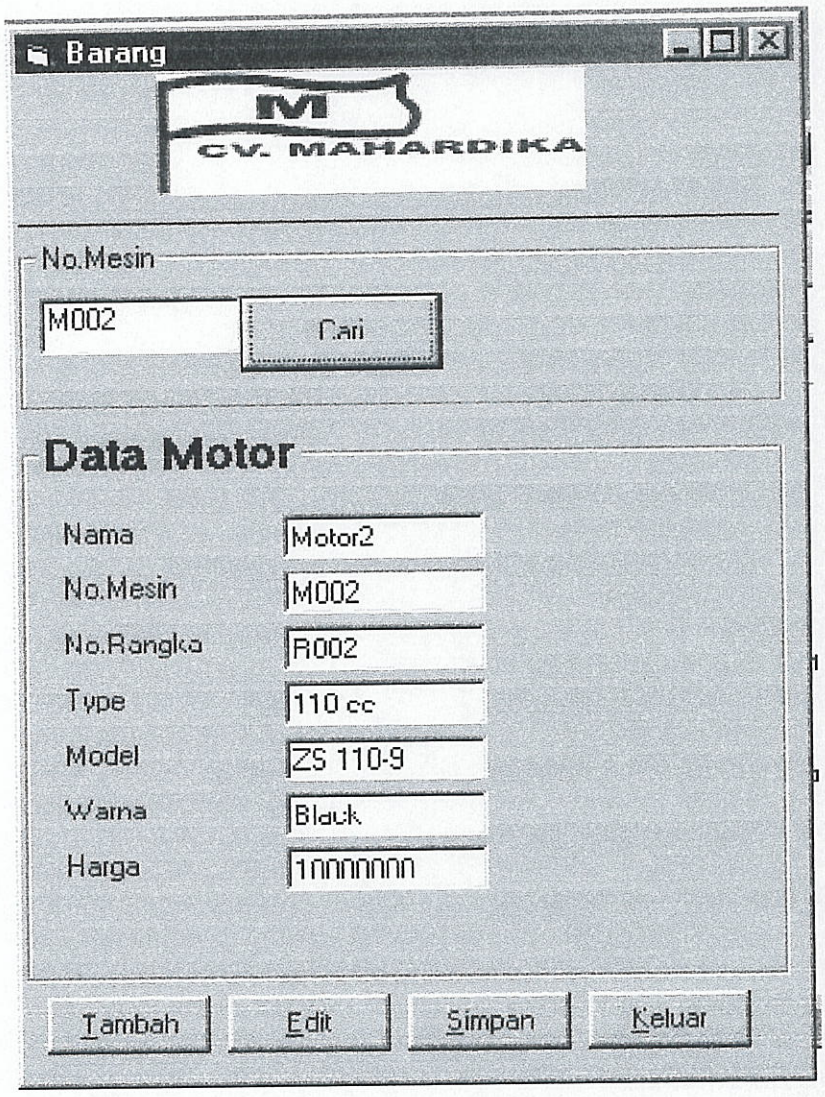
B. Form Edit, terdiri dari :
    1. Data Pembeli
    2. Data Motor

C. Form Laporan yang terdiri dari :
    1. Form Stok Barang
    2. Form Data Pembeli.

D. Form Exit
    1. Keluar dari Menu

### 3. Form Data Motor

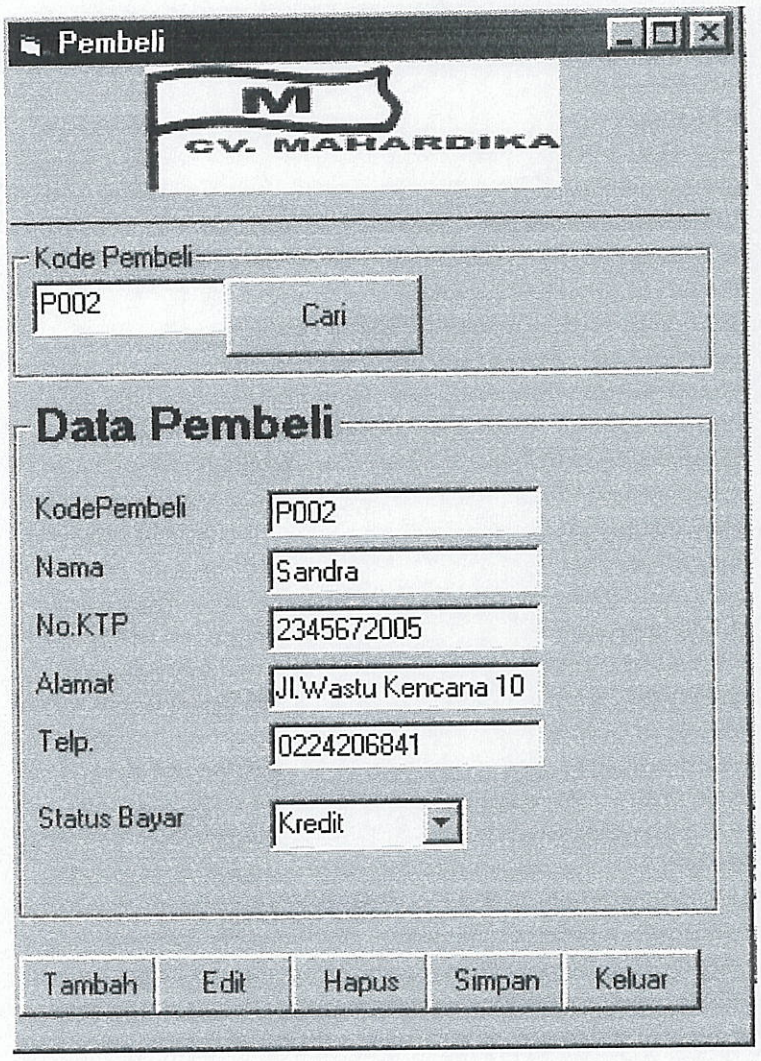
Menu ini digunakan untuk melihar data motor. Penambahan dan pengeditan. Form berisi tentang data-data motor antara lain : nama motor, nomor mesin, nomor rangka, type motor, model, warna dan harganya.



**4. Form Pembeli**

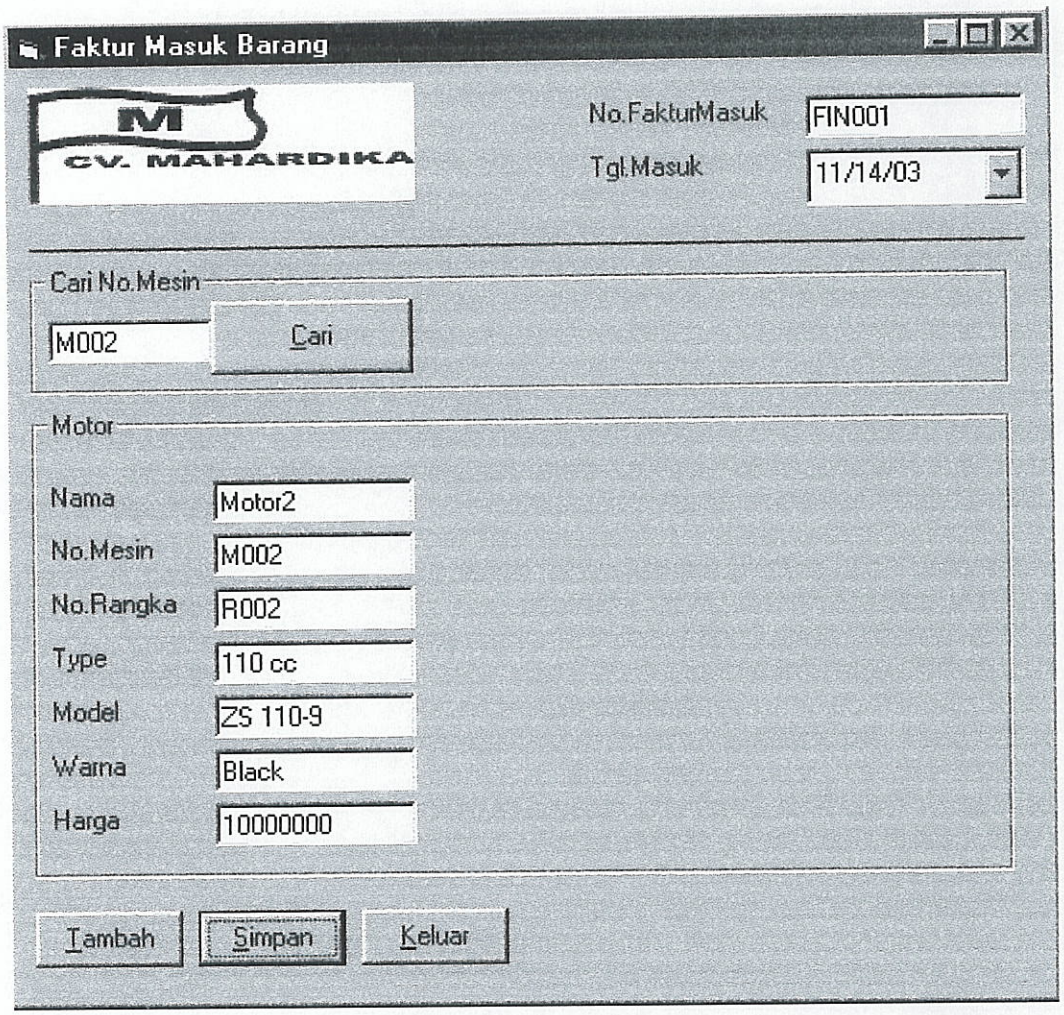
Tombol cari digunakan untuk memudahkan mencari data pembeli selain itu juga terdapat tombol menambah, mengedit, menghapus dan menyimpan semua data pembeli baik secara tunai maupun kredit.

Didalam form pembeli ada menu-menu data pembeli antara lain kode pembeli, nama pembeli, nomor KTP, alamat, nomor telepon dan status bayar.



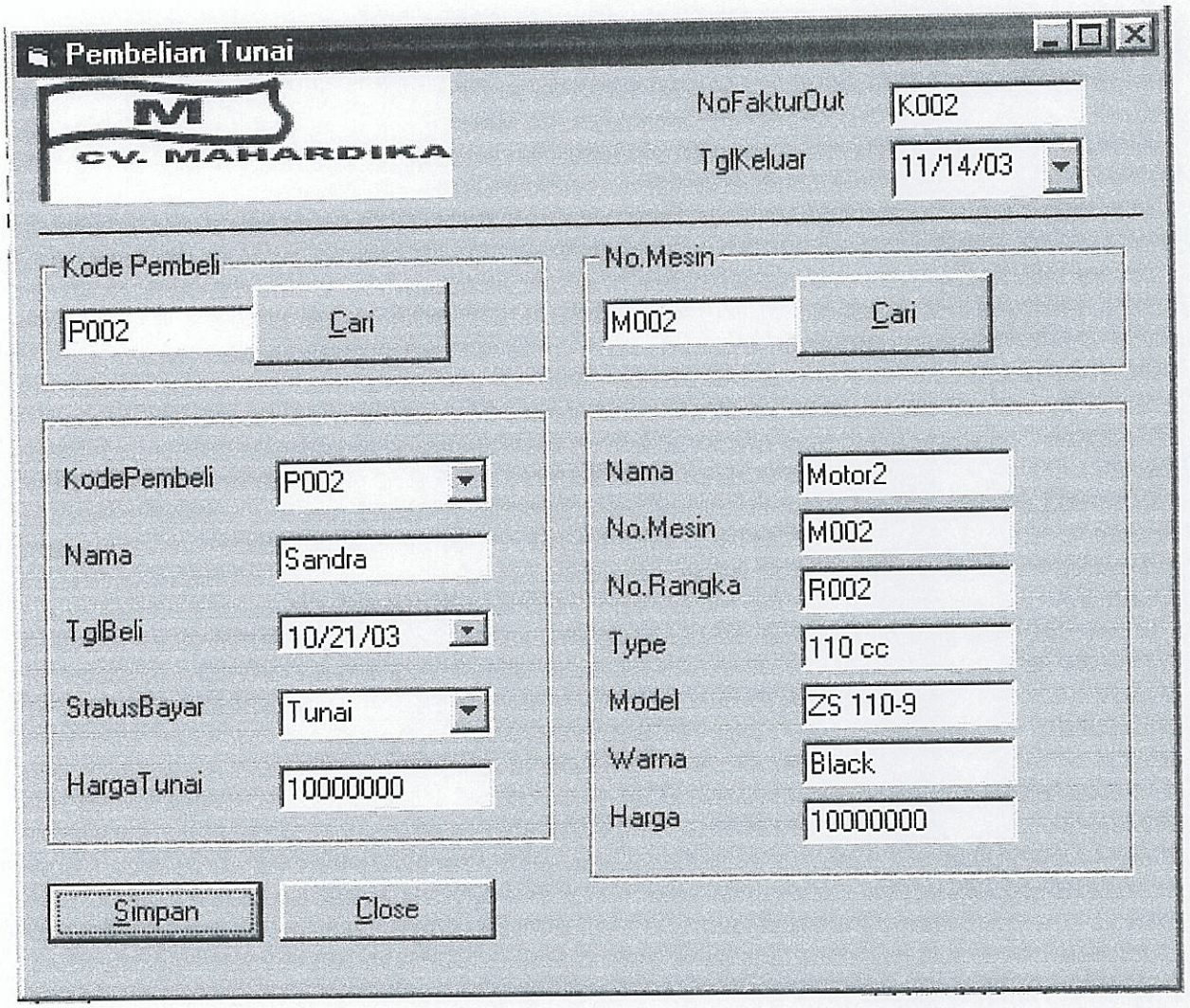
### 5. Form Faktur Masuk

Faktur masuk untuk masuknya barang. Menu ini digunakan untuk menambah, menyimpan data barang yang telah masuk.



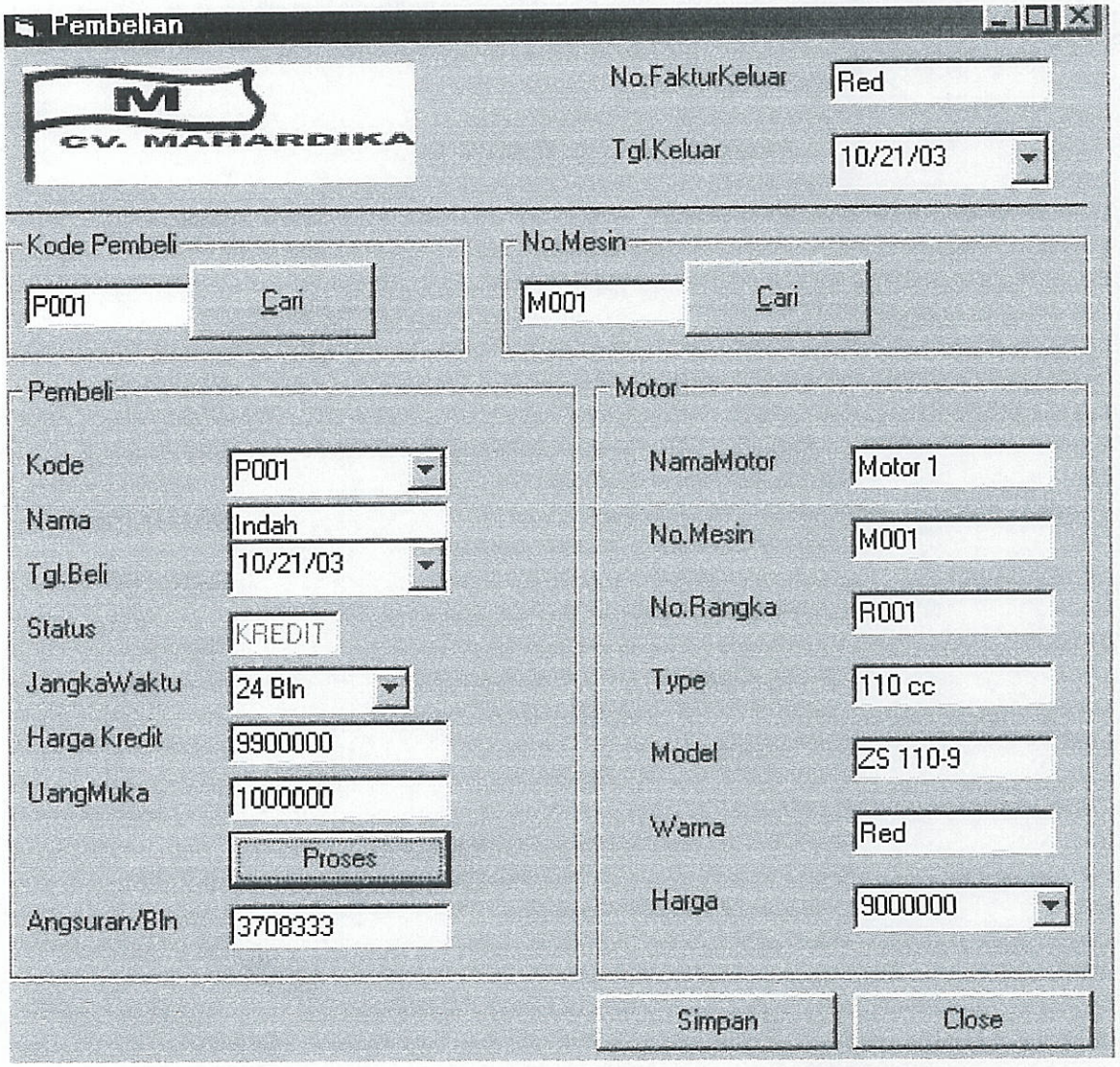
## 6. Form Pembelian Tunai

Menu ini digunakan untuk melihat data pembelian secara tunai.



**7. Form Pembelian Kredit**

Pada menu ini digunakan untuk mengisikan semua data dari transaksi penjualan secara kredit.



## 8. Form Laporan Stok Barang

Berisikan tentang semua laporan stok barang yaitu motor.

