

BAB III

ANALISIS SISTEM BERJALAN

3.1. Tinjauan Perusahaan

3.1.1. Sejarah Institusi/Perusahaan

CV. Srijaya merupakan salah satu badan usaha di Kota Sukabumi yang memproduksi dan menjual produk makanan, seperti keripik, kimchi, otak-otak ikan, dan minyak wijen yang telah memiliki label halal dari MUI serta terdaftar pada Badan POM. Berdiri sejak Mei 2016 dibawah *owner* Ny. Ryu. Pada kegiatan operasionalnya, CV. Srijaya memproduksi dan menjual sendiri produk makanan ke Pembeli dengan bantuan bagian marketing dalam pemasaran produknya.

Awal mula berdiri, CV. Srijaya memiliki nama PD. Nyonya Ryu, pada saat itu hanya memproduksi kripik saja, namun karena banyaknya permintaan Pembeli, PD. Nyonya Ryu menambah jenis produk otak-otak ikan dan minyak wijen. Satu tahun kemudian mulai berganti nama menjadi CV. Srijaya dan menambah produk kimchi yang saat itu mulai digemari di Sukabumi.

3.1.2. Struktur Organisasi dan Fungsi

A. Struktur Organisasi CV. Srijaya



Sumber: CV. Srijaya, 2020

Gambar III.1. Struktur Organisasi CV. Srijaya

B. Fungsi Bagian Struktur Organisasi

1. *Owner* (Pemilik)

- a) Menerima dan mengecek laporan bulanan penjualan dan pembelian
- b) Melakukan evaluasi terhadap kinerja karyawan

2. *Asisten Owner*

- a) Melakukan pengecekan produksi produk
- b) Melakukan pengecekan pemasaran produk
- c) Melakukan pengecekan penjualan produk dan pembelian bahan mentah
- d) Melakukan pengecekan laporan transaksi penjualan perbulan

3. Kasir

- a) Mengelola transaksi pembelian di toko
- b) Melakukan pengecekan ketersediaan produk di toko
- c) Membuat rekap laporan transaksi penjualan perbulan

4. Bagian Pemasaran

- a) Memasarkan produk ke Pembeli
- b) Mencari reseller yang ingin bergabung
- c) Menerima pesanan produk dari Pembeli
- d) Mengirimkan produk pesanan Pembeli

5. Bagian Produksi

- a) Melakukan pengecekan ketersediaan bahan mentah
- b) Melakukan proses pembuatan produk

3.2. Prosedur Sistem Berjalan

A. Prosedur pemesanan produk

Pemesanan produk bisa dilakukan oleh Pembeli secara langsung di toko atau bisa dilakukan dengan pemesanan sebelumnya melalui bagian pemasaran. Bagian

pemasaran menawarkan produk kepada Pembeli dengan membawa *sampel* produk dan Pembeli yang ingin melakukan pemesanan di data oleh bagian pemasaran mengenai jenis produk dan jumlah produk yang dipesan, kemudian dibuatkan surat pemesanan oleh bagian pemasaran (rangkap 2) sebagai bukti pemesanan.

B. Prosedur pencatatan transaksi

Surat pemesanan diberikan kepada kasir untuk dilakukan penginputan data transaksi pembelian sekaligus pengecekan stok. Jika stok tersedia maka transaksi dianggap selesai, dan nota/kwitansi akan dibuatkan untuk penagihan oleh bagian bagian pemasaran kepada pembeli. Jika stok tidak tersedia, kasir akan memberitahukan kepada bagian produksi untuk memproduksi produk sesuai jumlah yang ada dalam pesanan Pembeli.

C. Prosedur pengiriman produk

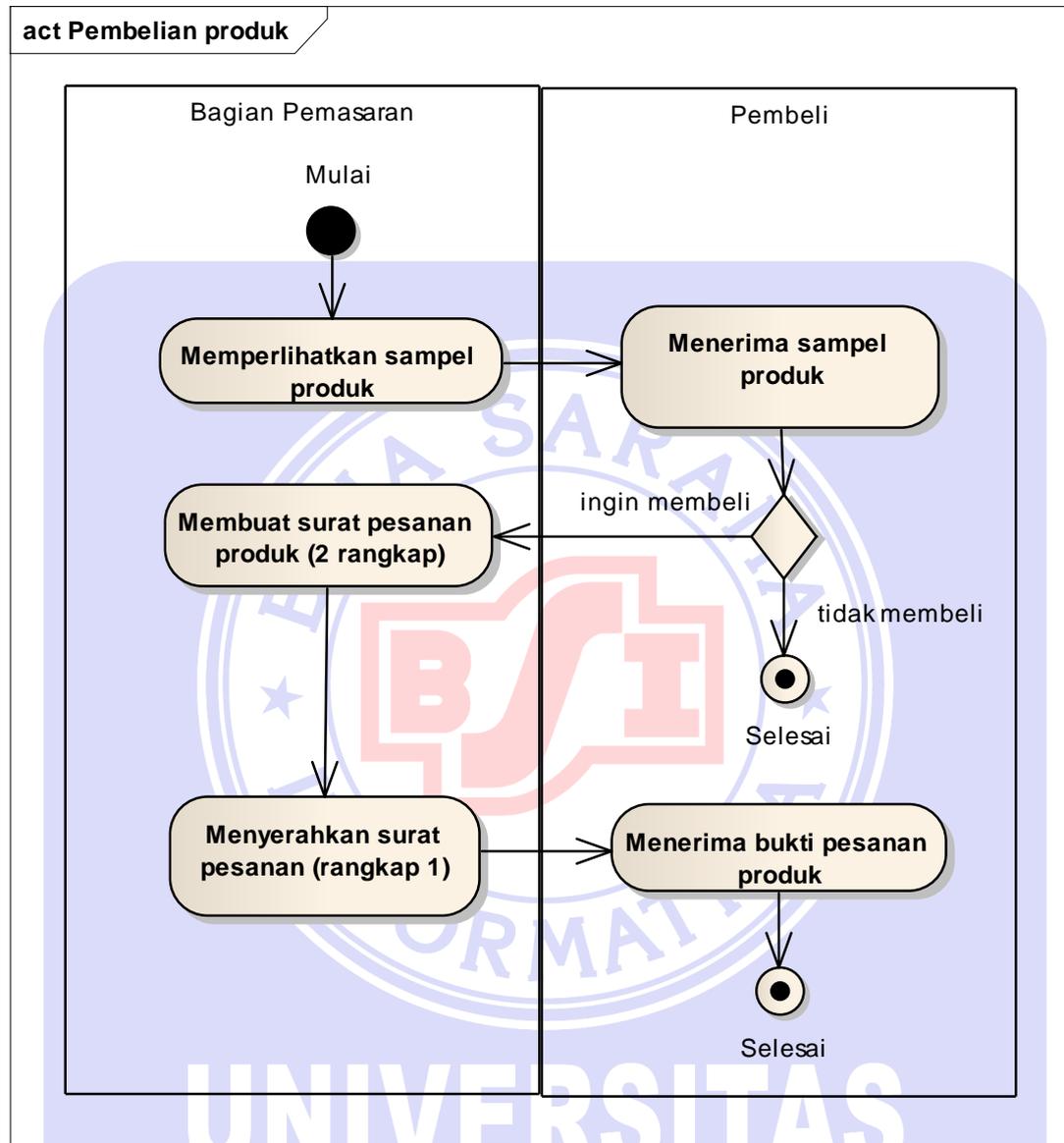
Produk yang sudah di *packing* sesuai pesanan Pembeli, kemudian akan dikirim oleh bagian pemasaran dengan membawa surat jalan dan kwitansi pembayaran guna menyelesaikan tagihan Pembeli. Setelah barang diterima Pembeli. Pembayaran dilakukan dengan menyerahkan kembali kwitansi pembayaran 1 rangkap untuk Pembeli dan 1 rangkap lagi untuk dicatat nanti di Kasir.

D. Prosedur pembuatan laporan

Kasir mencatat setiap transaksi penjualan produk dan pembelian bahan mentah setiap harinya. Data tersebut dicatat dalam buku besar untuk nantinya dibuatkan laporan dan diberikan kepada asisten *owner* sebelum diserahkan kepada *Owner*. Laporan dibuat berdasarkan catatan surat pemesanan yang masuk dan kwitansi pembayaran, kemudian di rekap menjadi laporan transaksi perbulan.

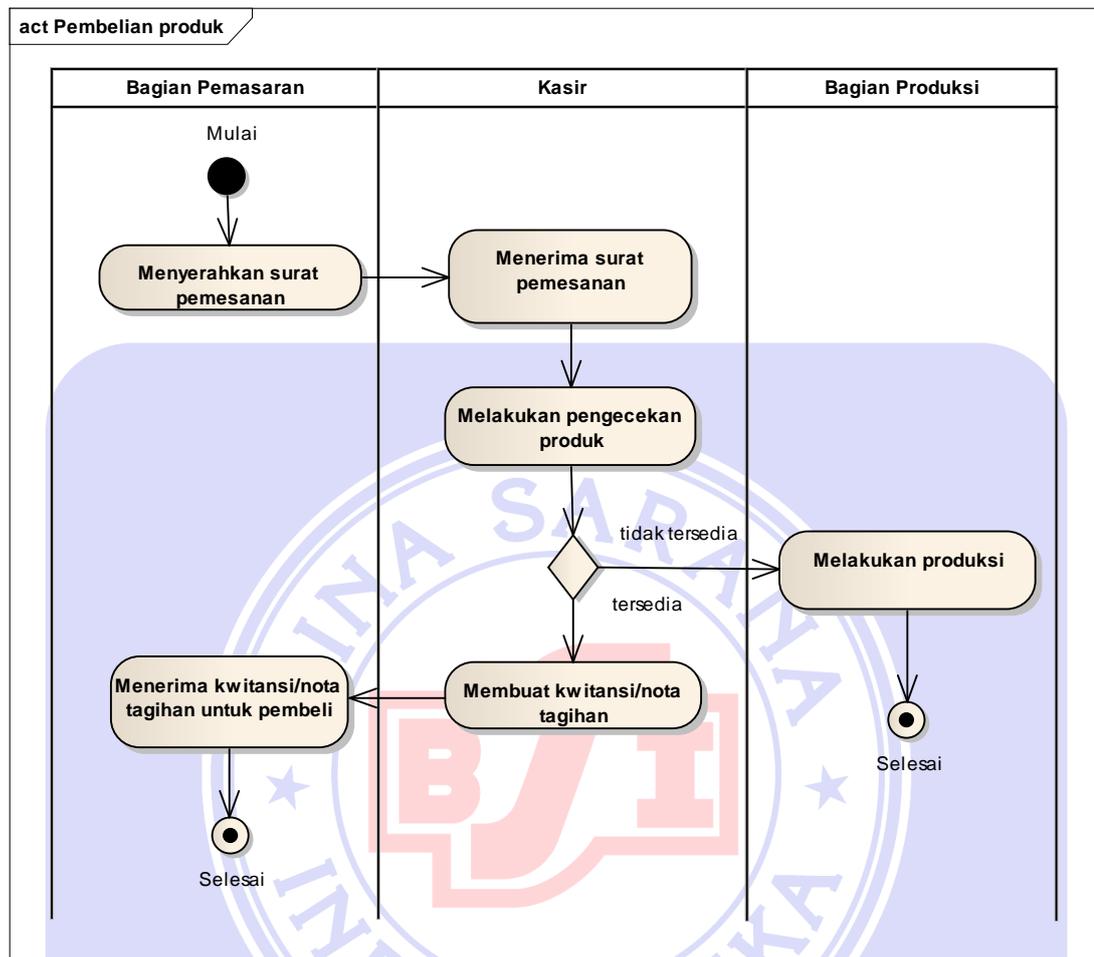
3.3. Activity Diagram

A. Activity Diagram Pemesanan Produk



Gambar III.2. Activity Diagram Pemesanan Produk

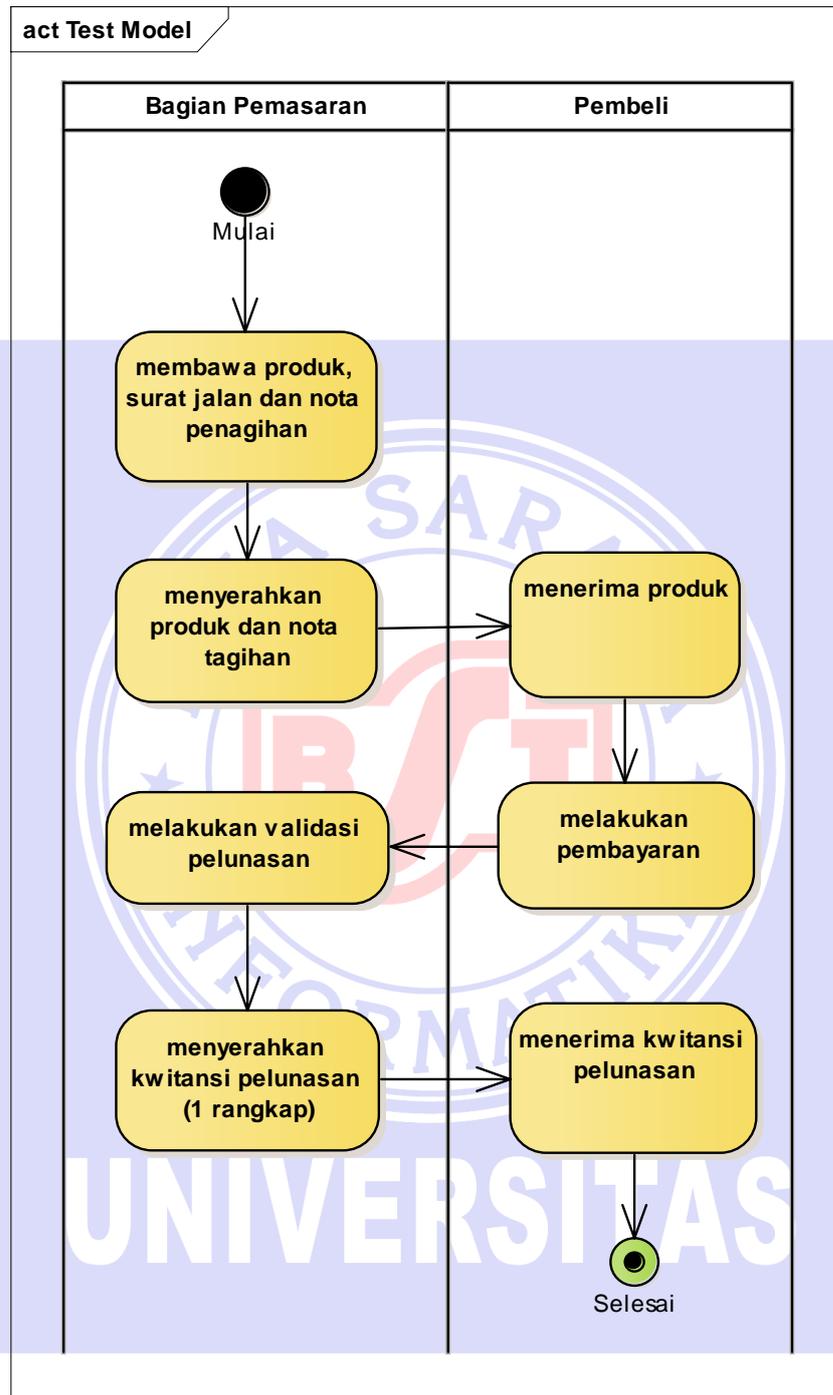
B. Activity Diagram Pencatatan Transaksi



Gambar III.3. Activity Diagram Pencatatan Transaksi

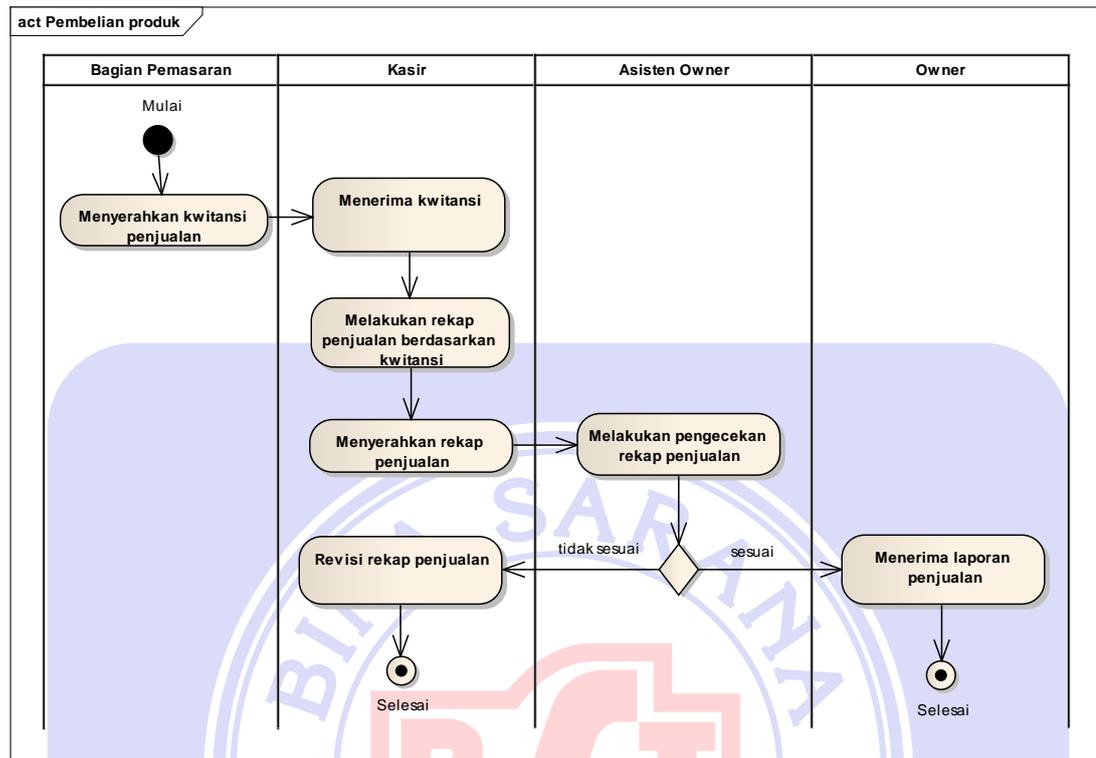
UNIVERSITAS

C. *Activity Diagram Pengiriman Produk*



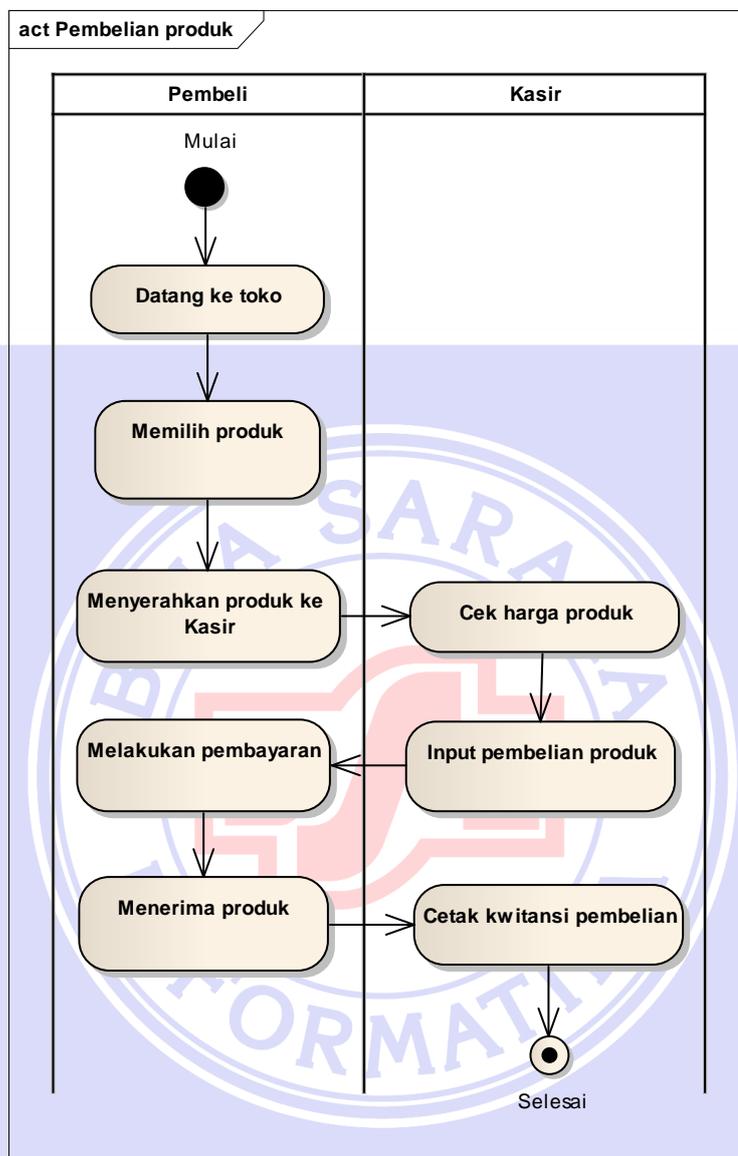
Gambar III.4. *Activity Diagram Pengiriman Produk*

D. Activity Diagram Pembuatan Laporan

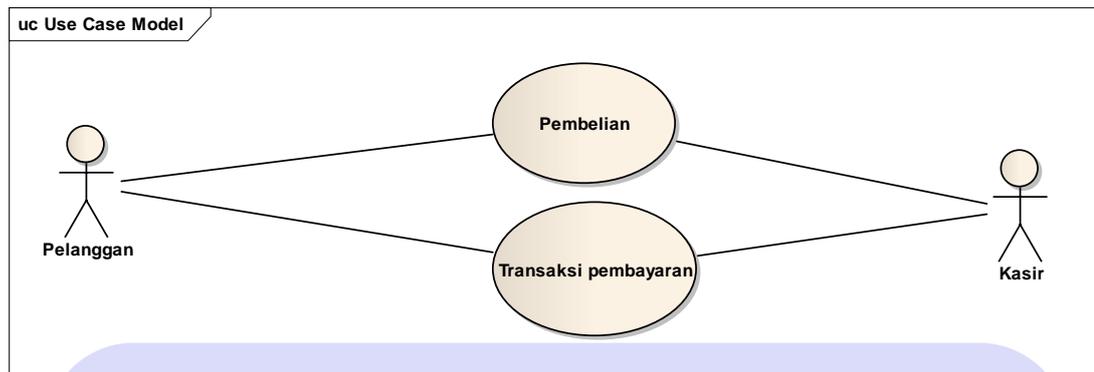


Gambar III.5. Activity Diagram Pembuatan Laporan

UNIVERSITAS

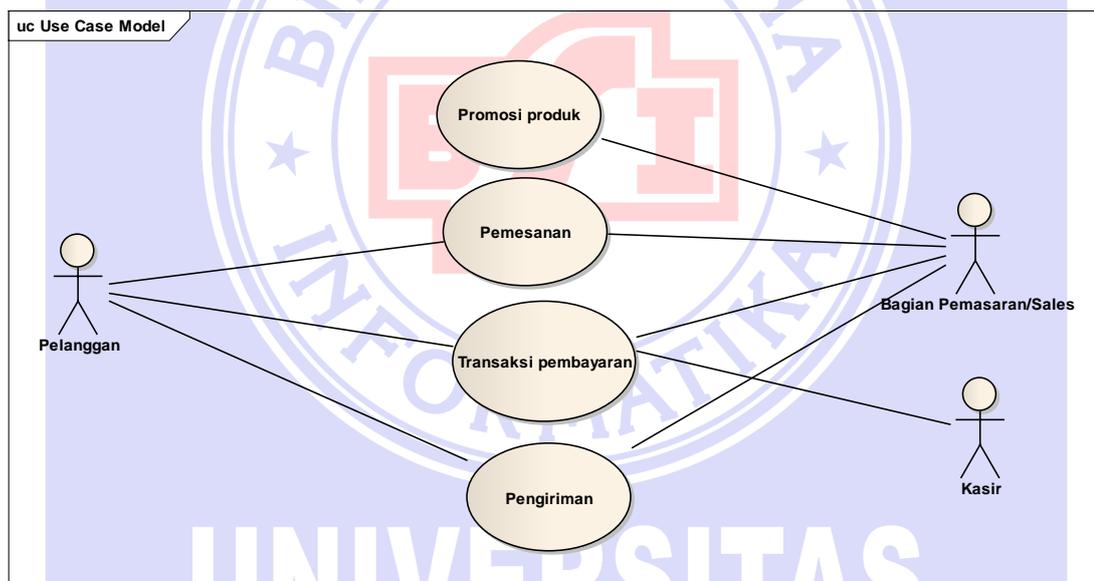
E. Activity Diagram Pembelian Secara Langsung**Gambar III.6. Activity Diagram Pembelian Secara Langsung**

F. Use Case Diagram Pembelian Secara Langsung



Gambar III.7. Use Case Diagram Pembelian Secara Langsung

G. Use Case Diagram Pembelian Melalui Sales



Gambar III.8. Use Case Diagram Pembelian Melalui Sales

3.4. Spesifikasi Dokumen Masukan

1. Surat Pemesanan

Fungsi : Untuk pemesanan produk

Sumber : Bagian pemasaran

Tujuan : Pembeli

Media : Kertas
 Jumlah : 1 lembar
 Frekuensi : Setiap ada transaksi pemesanan
 Bentuk : Lampiran A1

2. Surat Jalan

Fungsi : Untuk ijin jalan pengiriman pesanan

Sumber : Kasir

Tujuan : Bagian pemasaran

Media : Kertas

Jumlah : 1 lembar

Frekuensi : Setiap ada pengiriman pesanan

Bentuk : Lampiran A2

3.5. Spesifikasi Dokumen Keluaran

1. Kwitansi Pembayaran

Fungsi : Untuk bukti pembayaran

Sumber : Kasir

Tujuan : Pembeli

Media : Kertas

Jumlah : 1 lembar

Frekuensi : Setiap ada transaksi pembayaran/pelunasan

Bentuk : Lampiran B1

2. Rekap penjualan

Fungsi : Untuk laporan penjualan bulanan

Sumber : Kasir

Tujuan : Asisten *Owner/Owner*

Media	: Kertas
Jumlah	: 1 lembar
Frekuensi	: Setiap bulan
Bentuk	: Lampiran B2

3.6. Permasalahan Pokok

Sistem penjualan pada CV. Srijaya saat ini masih bersifat konvensional, dirasa kurang efektif dan masih banyak kekurangan. Transaksi penjualan terjadi jika ada pelanggan yang datang ke toko langsung. Pengelolaan data pelanggan dan transaksi penjualan masih bersifat manual, rawan terjadi kesalahan saat pencatatan, kesulitan dalam mencari data transaksi yang lama, kurang terkoordinir dengan baik persediaan produk makanan serta lamanya proses pembuatan laporan penjualan karena harus merekap terlebih dahulu berdasarkan kwitansi penjualan dan pembelian yang ada. Hal ini tentu menjadi bahan evaluasi bagi CV. Srijaya dalam upaya pengembangan sistem penjualan yang lebih baik.

3.7. Pemecahan Masalah

Salah satu bentuk upaya CV. Srijaya dalam mengembangkan sistem penjualan makanan saat ini dengan beralihnya sistem dari konvensional ke sistem terkomputerisasi dengan model *prototyping*. Tahapan pembuatan rancangan sistem penjualan produk makanan pada CV. Srijaya diawali dengan melakukan analisa kebutuhan dari CV. Srijaya dan Pembeli dalam melakukan transaksi guna memberikan gambaran secara garis besar sistem yang akan dirancang nantinya. Kemudian, melakukan proses rancangan sementara yang lebih difokuskan kepada pelayanan dan kemudahan sistem bagi pengguna, selanjutnya akan di evaluasi oleh pengguna dengan melakukan pengujian sistem guna perancangan sistem lebih lanjut.

Pembuatan rancangan sistem penjualan produk makanan pada CV. Srijaya akan memudahkan Penjual dan Pembeli dalam transaksi penjualan, sekaligus sebagai media promosi bagi CV. Srijaya dalam memasarkan produknya ke ruang lingkup yang lebih luas. Dengan dibuatnya perancangan sistem penjualan ini, pengelolaan data transaksi penjualan dan pembelian lebih akan lebih mudah, cepat dan tepat sasaran sekaligus efisien dalam segi waktu.

