

BAB III

ANALISA SISTEM BERJALAN

3.1. Umum

CV. Griya Sasha adalah suatu perusahaan dagang menjual pakaian yang beralamat di Jl. H. Hamid 1 no.5 Taman Cimanggu Bogor, yang menangani kegiatan jual beli, perusahaan ini adalah perusahaan yang dimiliki oleh Ibu Ir. Sri Rahajoemingsih. Perusahaan ini mempunyai sedikit karyawan, karena perusahaan ini masih dalam tahap pengembangan usaha.

Untuk melakukan pengembangan usaha peranan komputer dan internet sangat penting. Tanpa adanya komputer dan internet kegiatan dalam penjualan tidak dapat berjalan secara optimal, karena kurangnya promosi terhadap product-product yang dijual dan minimnya omset penjualan jika hanya mengandalkan customer yang berbelanja langsung ketempatnya.

3.2. Tinjauan Perusahaan

Semakin tingginya persaingan dalam dunia bisnis membuat banyak usaha harus melakukan kreatifitas dan inovasi dari segi produk dan pelayanan. Keberhasilan, kelancaran, kejayaan serta kesuksesan usaha sangatlah ditentukan oleh SDM (Sumber Daya Manusia), *Machine* (Mesin), *Money* (Uang), *Methode* (Cara) dan *Enviroment* (Lingkungan). CV. Griya Sasha berusaha bersaing dengan segala persaingan di bidang penjualan dengan memberikan inovasi yang baru.

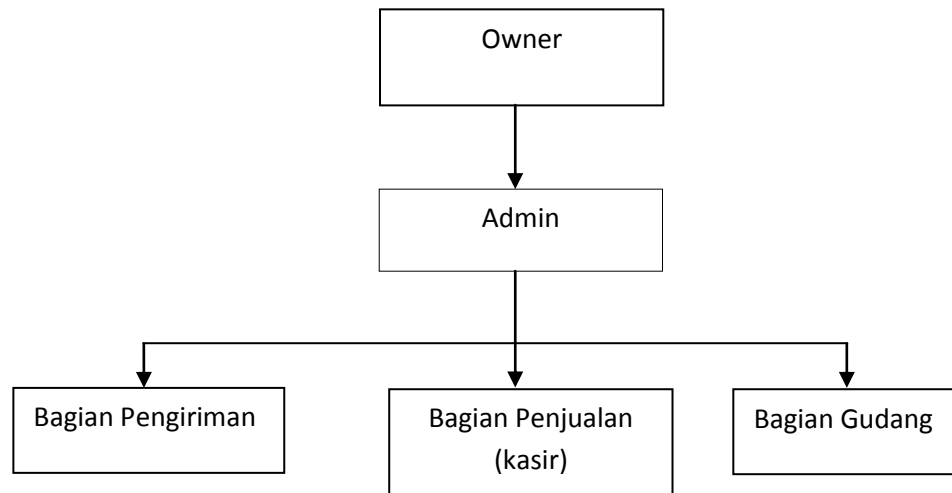
3.2.1. Sejarah Perusahaan

Griya Sasha yang berlokasi di Jl. H. Hamid 1 no.5 Taman Cimanggu Bogor, yang dipimpin oleh Ibu Ir. Sri Rahajoemingsih. Perusahaan ini sendiri bersifat pelayanan dagang dibidang *fashion* berdiri sejak tahun 2008 hingga sekarang. Perusahaan ini telah memiliki surat izin untuk berdagang dengan nomer SIUP 517/458/32/PK/DU/BPPTPM/VII/2015. Perusahaan ini hanya mempunyai sedikit karyawan, karena perusahaan ini masih dalam tahap pengembangan usaha.

3.2.2. Struktur Organisasi dan Fungsi

Struktur organisasi merupakan suatu kerangka untuk mewujudkan suatu pola tetap dari hubungan antara kedudukan dan peranan dalam suatu lingkaran kerjasama. Struktur organisasi mutlak diperlukan agar dapat diketahui dengan jelas bagaimana hubungan antara bagian serta tugas, wewenang dan tanggung jawabnya disetiap bagian struktur organisasi mempunyai tanggung jawab dan kewajiban-kewajiban terhadap pengembangan perusahaan. Setiap bagian didalam struktur organisasi harus mampu bekerja secara profesional, dan harus dapat berinteraksi dengan bagian lainnya sehingga didapat kerjasama yang optimal antar fungsi.

Pada dasarnya struktur organisasi merupakan suatu hal yang sangat menentukan kedudukan dalam perusahaan. Sistem yang digunakan dalam struktur organisasi adalah sistem kerjasama (*team work*) yang dijalankan oleh sekelompok orang untuk mencapai tujuan tertentu. Gambaran mengenai susunan struktur organisasi pada Griya Sasha dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar III.1

Struktur Organisasi Griya Sasha

Sumber : CV. Griya Sasha, 2017

Adapun sesuai dengan fungsi dan tugas masing-masing bagian dari struktur organisasi yang terdapat pada Griya Sasha yaitu sebagai berikut :

1. Owner

- a. Bertugas memimpin dan mengkoordinasi
- b. Mengontrol jalannya perusahaan
- c. Membuat suatu kebijakan
- d. Memeriksa laporan penjualan yang dibutuhkan perusahaan

2. Admin

- a. Bertugas menginput dan memeriksa data penjualan
- b. Menerima laporan dari bagian penjualan
- c. Membuat laporan akhir bulan

3. Bagian Penjualan

- a. Menerima order dari customer.
- b. Membuat nota penjualan.
- c. Menerima pembayaran.
- d. Menerima laporan dari Bagian Pengiriman dan Bagian Gudang.

4. Bagian Gudang

- a. Pengecekan Barang.
- b. Proses pembuatan pesanan.
- c. Membuat laporan barang masuk dan keluar

5. Bagian Pengiriman

- a. Mengirimkan barang pesanan konsumen

3.3. Proses Bisnis Sistem Berjalan

Adapun proses bisnis sistem berjalan saat ini adalah sebagai berikut :

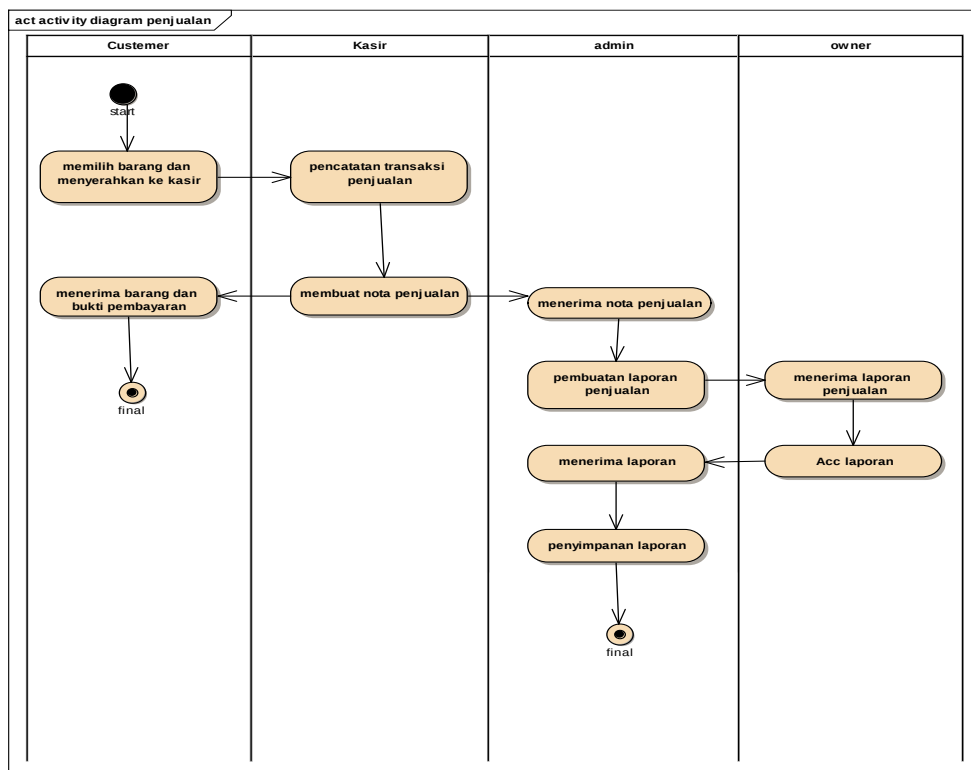
1. Customer mengunjungi langsung toko untuk mencari barang yang ingin dibeli.
2. Setelah memilih barang yang ingin dibeli customer datang langsung ke kasir, dan menyerahkan barang belanjanya.

3. Kemudian bagian kasir membuat nota untuk diserahkan ke customer untuk melakukan transaksi pembayaran barang.
4. Setelah melakukan pembayaran, kasir menyerahkan barang beserta nota yang sudah dibayar kepada customer.
5. Admin membuat laporan mencatat semua laporan transaksi penjualan dan kemudian membuat laporan keuangan untuk diberikan kepada pemilik toko.

3.4. Unified Modelling Language (UML)

3.4.1. Activity Diagram

Activity Diagram yang sedang berjalan pada cv. Griya sasha sebagai berikut.



Gambar III.2
aktivty diagram sistem berjalan di Griya Sasha

3.5. Spesifikasi Sistem Berjalan

Spesifikasi sistem berjalan merupakan pembahasan mengenai bentuk dokumen yang mempunyai peranan dalam proses penjualan pada CV. Griya Sasha.

3.5.1. Spesifikasi Bentuk Dokumen Masukan

Dokumen input atau dokumen masukan adalah segala bentuk dokumen masukan baik berasal dari lingkungan dalam maupun lingkungan luar. Adapun dokumen input tersebut adalah :

1. Data barang.

Nama Dokumen	: Data barang.
Fungsi	: Data barang pakaian.
Sumber	: Bagian Gudang
Tujuan	: Untuk mengetahui Stok Barang.
Media	: <i>Excel</i>
Frekuensi	: Admin ingin mengecek data barang.
Format	: Lampiran A.1.

3.5.2. Spesifikasi Bentuk Dokumen Keluaran

Dokumen Output atau dokumen keluaran adalah segala bentuk dokumen berupa dokumen - dokumen yang akan mendukung kegiatan serta merupakan hasil pencatatan atau pelaporan. Adapun dokumen output adalah :

1. Laporan Penjualan

Nama Dokumen	: Laporan penjualan.
Fungsi	: Untuk merekapitulasi hasil penjualan.
Sumber	: Admin.
Tujuan	: Untuk mengetahui hasil rekapan penjualan.
Media	: <i>Excel</i>
Frekuensi	: Setiap ingin meminta laporan penjualan.
Jumlah Rangkap	: 1 lembar.
Format	: Lampiran B.1

2. Nota Penjualan

Nama Dokumen	: Nota Penjualan.
Fungsi	: Untuk melakukan transaksi jual beli.
Sumber	: Bagian Penjualan
Tujuan	: Untuk melakukan proses transaksi pembayaran.
Media	: Kertas.
Frekuensi	: Setiap melakukan penjualan
Jumlah Rangkap	: 2 lembar.
Format	: Lampiran B.2.

3.6. Permasalahan Pokok

Berdasarkan analisa yang dilakukan peneliti, maka permasalahan yang ditemukan adalah :

1. Perusahaan ini masih menggunakan sistem konvensional, dimana transaksi jual beli dilakukan dengan langsung datang ke toko tersebut
2. Kurangnya media untuk mempromosikan produk
3. Tidak memanfaatkan perkembangan teknologi dalam bisnis secara maksimal sehingga tertinggal dari perusahaan lain.
4. Menghabiskan banyak waktu bagi customer untuk berbelanja.

3.7. Pemecahan Masalah

Dalam hal ini penulis mengusulkan sebuah alternative pemecahan masalah yang bertujuan untuk mengatasi kekurangan-kekurangan yang ada pada sistem yang sedang berjalan dengan membangun suatu sistem informasi berbasis online atau merancang suatu *website* penjualan (*e-commerce*). Dengan begitu dapat mempermudah pembeli untuk berbelanja di manapun dan kapanpun sehingga lebih efektif dan efisien.