



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Gas elpiji merupakan salah satu barang yang menjadi kebutuhan dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini tidak dapat dipungkiri karena saat ini gas elipiji merupakan produk yang digunakan sebagai bahan pembakaran untuk memasak. Terbukti dalam contoh kasus yaitu Pemerintah kota Salatiga, Jawa Tengah mengajukan usulan kuota gas elpiji 3 kg pada tahun 2018 (Rosa AD, 2018).

PT Pertamina merupakan badan usaha milik negara yang membuat regulasi terkait dengan minyak dan gas di bawah Kementrian ESDM, serta merupakan pintu untuk keluar dan masuk bagi minyak bumi yang diolah di Indonesia. Pada bisnis gas elpiji, PT Pertamina merupakan penyedia bahan gas elpiji yang kemudian dikemas dan dijual kepada agen dan sub agennya.

PT Sentra Niaga Bersama (SeNB) merupakan salah satu perusahaan yang menjadi agen gas Elpiji. Gas yang dijual memiliki 4 buah varian, yaitu 50kg, 12kg, 5.5kg, dan 3kg. Penjualan gas dilakukan dari PT SeNB kepada *customer* yang akan menjual secara *retail* dan kepada *customer* yang akan menggunakan gas tersebut atau disebut juga dengan *end customer*. Selama ini proses penjualan masih dilakukan secara manual, baik dimulai dari proses pemesanan yang dilakukan oleh *customer* melalui

telepon, pembuatan *invoice* serta surat jalan, dan pencatatan stok yang tersedia di gudang PT SeNB. Hal tersebut membuat seringkali perusahaan mengalami kesulitan dalam melakukan penyesuaian karena semua tidak tersusun dengan baik. Bahkan perusahaan juga mengalami beberapa kali kerugian akibat pencatatan yang tidak baik sehingga sulit untuk melakukan penagihan kepada pelanggannya jika pelanggan tersebut telat dalam melakukan pembayaran.

Dari permasalahan yang ada dalam perusahaan, maka dibuatlah perancangan dan pembangunan sistem informasi penjualan untuk PT SeNB supaya dapat memudahkan proses bisnis dan dapat meningkatkan keuntungan pada perusahaan serta membuat integritas data dalam perusahaan sehingga dapat mengurangi kesalahan yang dilakukan manusia dalam proses bisnisnya. Sistem yang diajukan akan dibangun dengan menggunakan Bahasa C# dengan penggunaan *Entity Framework* dan akan terhubung dengan *database SQL* pada *server* dengan *layout network 2 tier* yang berisikan *layer server* dan *client*.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana sistem informasi penjualan perusahaan bisa mempercepat proses penjualan pada PT Sentra Niaga Bersama?
2. Bagaimana sistem dapat meningkatkan keuntungan pada PT Sentra Niaga Bersama?

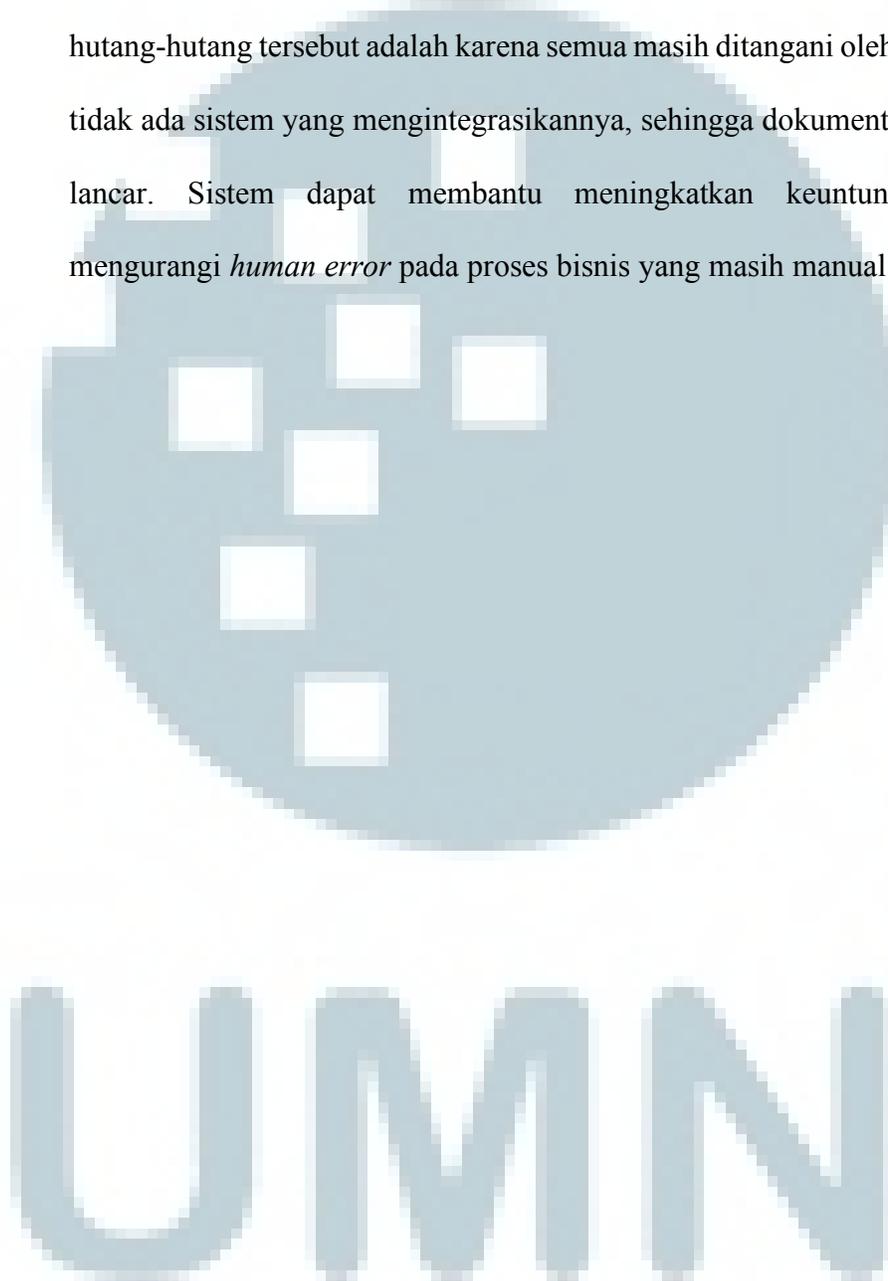
1.3 Batasan Penelitian

1. Sistem dibuat dengan *platform* Windows untuk memudahkan pekerjaan karena dalam suatu lingkup *platform* yang sama.
2. Perancangan sistem menggunakan Bahasa pemrograman C# dengan *Entity Framework* dan sistem basis data SQL dalam *SDLC Rapid Application Development*.
3. Sistem ditujukan untuk Divisi *Sales & Marketing* dengan tujuan mendongkrak proses bisnis perusahaan.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Dengan adanya Sistem Penjualan untuk perusahaan, maka penjualan akan menjadi lebih cepat karena proses penjualan yang kompleks dan pada sekarang ini masih dilakukan secara manual dapat menjadi terpusat pada satu sistem penjualan sehingga terstruktur dan rapi sehingga dokumentasi dari proses tersebut bisa dilihat secara sistematis. Dengan adanya keterpusatan pada sistem, maka proses penjualan menjadi lebih optimal dalam segi kecepatan.
2. Permasalahan yang terjadi pada perusahaan adalah proses bisnis yang berlangsung, terutama dalam divisi penjualan adalah semua proses penjualan tersebut masih sangat manual sehingga tidak ada integrasi antara perusahaan dengan gudang yang ada. Karena tidak ada integrasi data, maka keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan tersebut terganggu. Banyak sekali pelanggan

yang menunda pembayaran atau bahkan tidak membayar oleh karena tidak adanya pencatatan yang terintegrasi. Alasan perusahaan tidak dapat menagih hutang-hutang tersebut adalah karena semua masih ditangani oleh manusia dan tidak ada sistem yang mengintegrasikannya, sehingga dokumentasi juga tidak lancar. Sistem dapat membantu meningkatkan keuntungan dengan mengurangi *human error* pada proses bisnis yang masih manual tersebut.



UMN