

BABI

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut James (2001;4) Sistem Informasi adalah sebuah rangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan kepada para pemakai. Sistem Informasi menerima input berupa transaksi yang kemudian dikonversikan melalui beberapa proses menjadi output informasi yang didistribusikan kepada para pemakai informasi. Transaksi yang diproses dapat berupa transaksi keuangan dan transaksi non keuangan. Sebagai keputusan manajemen memerlukan informasi yang menyatukan data keuangan dan non keuangan. Seperti manajer mengevaluasi kinerja perusahaan dengan melihat output yang dihasilkan oleh Sistem Informasi.

PT. Aneka Alas Kaki Sukses merupakan perusahaan swasta di Gresik yang bergerak di bidang penjualan Sepatu dan Sandal dengan merek New Era. Perusahaan ini hanya mengambil barang yang diproduksi oleh PT. New Era dan menjualkan ke customer yang berada di dalam, luar kota kota maupun luar pulau.

Penjualan sandal dan sepatu ini dilakukan dengan 3 (tiga) macam penjualan yaitu penjualan cash, penjualan kredit dan konsinyasi. Dengan dijalankannya sistem penjualan tersebut banyak ditemukan adanya kelemahan yang dapat merugikan perusahaan dan customer. Misalnya pada penjualan konsinyasi jumlah barang yang dibutuhkan untuk dijual telah laku sebagian dan sebagian harus dikembalikan. Proses pengembalian inilah yang biasanya

menyebabkan konflik antara customer dengan perusahaan, barang yang tidak laku lalu diambil kembali oleh pihak perusahaan tetapi pada kenyataannya barang tersebut tidak diambil kembali hingga waktu yang cukup lama.

Masalah juga ada pada penjualan kredit karena kurang terkontrolnya piutang menyebabkan piutang tak tertagih, masalah penanganan retur penjualan yang tidak dapat diselesaikan dengan cepat karena kurangnya koordinasi antara bagian yang terlibat dengan penjualan. Disamping itu adanya pihak yang melakukan kecurangan yang memenuhi kebutuhan pribadinya.

Dari wacana di atas dapat dicermati betapa lemahnya sistem informasi penjualan dikarenakan ada beberapa pihak yang kurang menguasai dalam menangani masalah-masalah yang timbul di PT. Aneka Alas Kaki Sukses Gresik.

Pendelegasian tugas dan wewenang di tiap bagian pada PT. Aneka Alas Kaki Sukses Gresik belum mencerminkan sistem informasi yang memadai. Di sini perusahaan perlu memperbaiki sistem yang sedang berjalan dengan merancang sistem baru yang dapat berdiri dan berkembang.

Dengan demikian diharapkan dengan perencanaan sistem informasi penjualan yang memadai dapat meringankan tugas manajer dalam menyaring, mengolah dan memanfaatkan informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan.

1.2 Rumusan Masalah

Setelah melihat latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut: *“Bagaimana rancangan sistem informasi penjualan yang memadai pada PT. Aneka Alas Kaki Sukses Gresik”*.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam rancangan sistem informasi penjualan nantinya adalah merancang sistem informasi penjualan yang sesuai dengan kebutuhan PT. Aneka Alas Kaki Sukses Gresik.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian diharapkan dapat bermamfaat bagi perusahaan terutam bagi peneliti, yaitu:

- a. Bagi pihak manajemen PT. Aneka Alas Kaki Sukses Gresik, dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam mengambil tindakan untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas dalam pengambilan keputusan permasalahan penjualan.
- b. Bagi peneliti, untuk menerapkan ilmu yang dipelajari di bangku perkuliahan dalam praktek kerja nyata sehingga diharapkan dapat menambah pengalaman dan kematangan dalam berfikir.
- c. Sebagai referensi penelitian-penelitian-penelitian selanjutnya yang ingin mengembangkan permasalahan ini.