

Analisa Dan Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Perumahan pada PT. Anugerah Bangun Cipta

Anton¹, Hendra²

STMIK IBBI

Jl. Sei Deli No. 18 Medan, Telp. 061-4567111 Fax. 061-4527548

Email : Anton_hwang@yahoo.com

Abstrak

Sistem yang digunakan oleh perusahaan dalam menangani pencatatan biaya produk, promosi dan penjualan produk rumah masih dilakukan secara manual sehingga menghambat kinerja perusahaan. Dengan sistem usulan yang penulis rancang dapat menyelesaikan permasalahan tersebut sekaligus memberikan informasi penjualan rumah dengan cepat. Penggunaan sistem yang baru ini berfungsi agar dapat dilakukan penanganan yang tepat dan cepat di dalam proses penjualan rumah sehingga dapat membantu kelancaran operasional perusahaan dan sekaligus meningkatkan pelayanan kepada pelanggan. Laporan yang dihasilkan berupa laporan data rumah, laporan pelanggan, laporan pemasaran rumah, dan laporan pembayaran secara periodik.

Kata kunci : Sistem Informasi, Penjualan Rumah

Abstract

System used by the company in dealing with the cost of recording product, promotion and sale of home products is still done manually thus hindering the performance of the company. With which the author designed the proposed system can solve these problems while providing a fast house sale information. The use of this new system works so that appropriate treatment can be done fast and in the process of selling the house so as to assist the smooth operation of the company and at the same time improving service to customers. The resulting report form data reports home, customer reports, marketing reports home, and report periodic payments.

Keywords : Information Systems, Home Sales

1. Pendahuluan

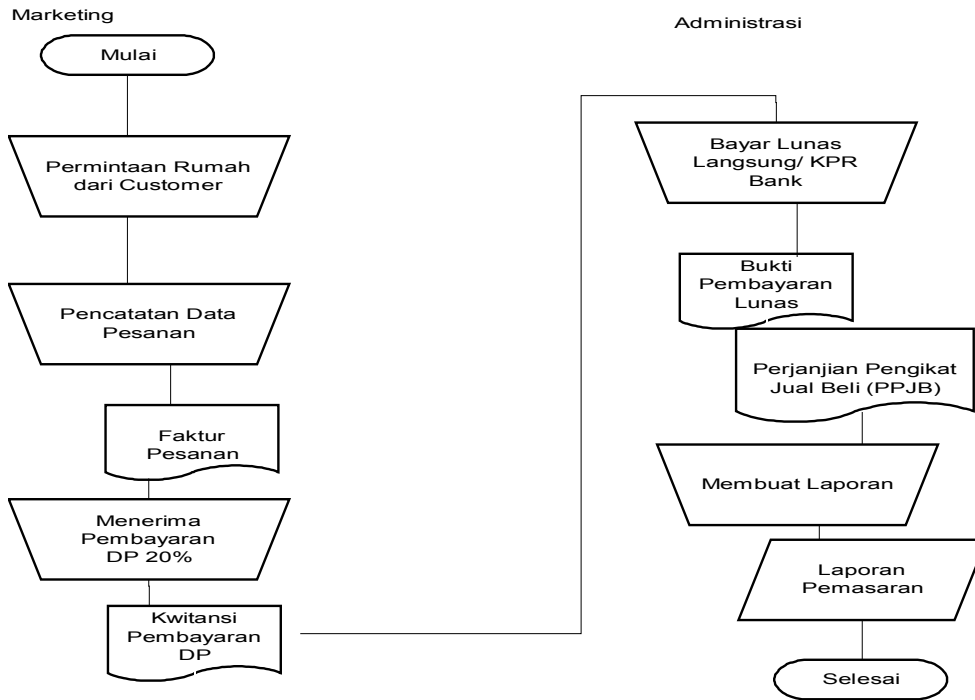
Perkembangan pesat di bidang properti saat ini mendesak perusahaan jasa properti untuk memenuhi permintaan masyarakat luas. Dengan semakin meningkatnya permintaan masyarakat akan kebutuhan properti menyebabkan harga properti saat ini meningkat. Hal ini tentu saja disebabkan dengan perkembangan perekonomian di negara ini. Banyak pelanggan yang mencari lokasi perumahan yang strategis yang dekat dengan keramaian disamping keamanan lebih baik dan mampu bersaing dalam menjalankan bisnis tertentu.

Sistem informasi merupakan suatu cara dalam memproses informasi yang bersumber dari data-data atau fakta-fakta dengan mempergunakan alat-alat canggih terutama komputer yang dirancang untuk mendukung efisiensi operasional perusahaan, seperti dalam pemasaran perumahan. Pemakaian *sistem informasi* yang didukung peralatan komputer dapat mempermudah pelaksanaan pekerjaan yang berhubungan dengan pemasaran perumahan.

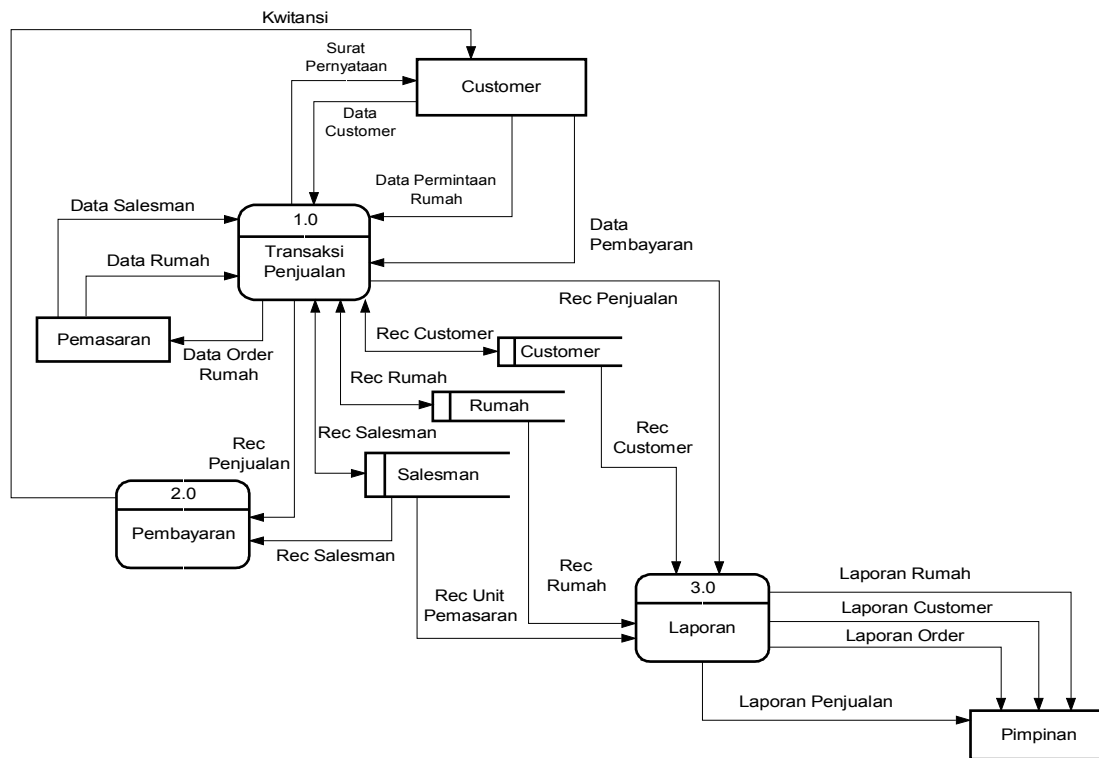
2. Metode Penelitian

Metode penelitian dilakukan dengan mengumpulkan data terlebih dahulu. Proses pengumpulan data dilakukan dengan cara yaitu : *Sampling* dan *Investigasi* dilakukan dengan Mengambil beberapa contoh bukti pencatatan data *salesman*, data penjualan *salesman*, data perumahan, *faktur* penjualan, dan laporan penjualan sebagai bahan masukan. *Wawancara* dilakukan dengan mengumpulkan informasi penjualan pada perusahaan dengan melakukan tanya jawab langsung kepada pimpinan perusahaan, bagian penjualan, *salesman*, dan bagian pembukuan perusahaan agar diperoleh informasi tentang penjualan pada perusahaan. *Observasi* dilakukan dengan mengamati langsung sistem penjualan pada bagian pemasaran, pembukuan dan *Manager* perusahaan

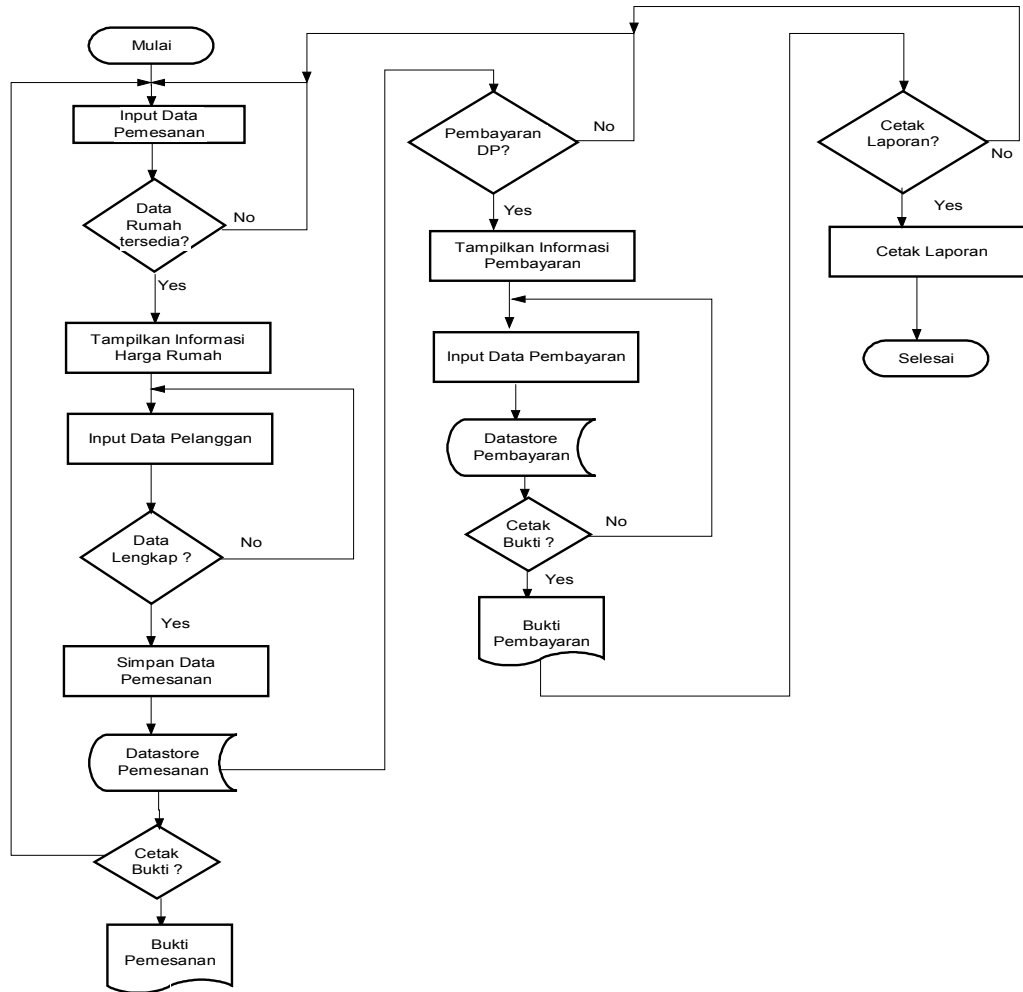
Metode perancangan yang dilakukan terdiri dari perancangan *Sistem Analisa Berjalan*, Perancangan *data flow diagram* (DFP) dan *analisa sistema usulan*



Gambar 1. Bagan analisis sistem berjalan



Gambar 2 DFD level 0 sistem penjualan rumah



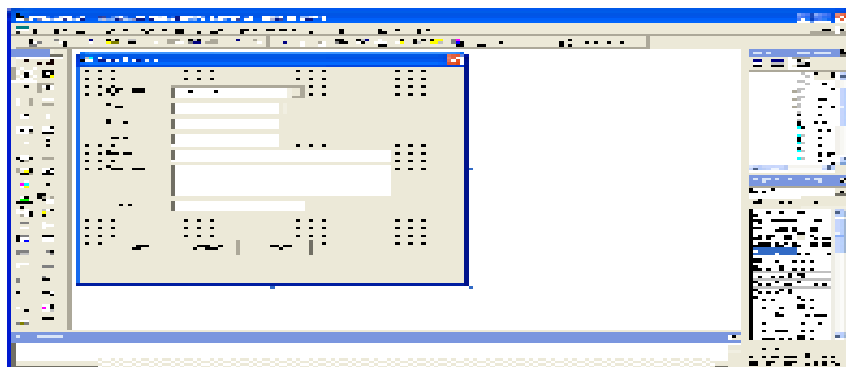
Gambar 3 Flowchart Sistem Usulan

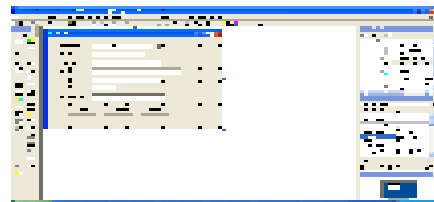
3. Analisa dan Hasil

Analisa sistem informasi pemasaran rumah yang berlangsung di PT. Anugerah Bangun Cipta terdiri dari tiga bagian sesuai dengan kinerja sistem yaitu masukan (input) – proses – keluaran (output)

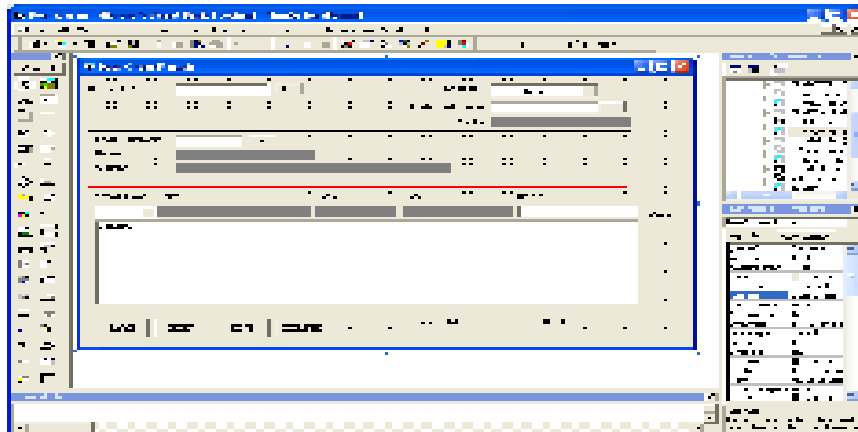
3.1 Analisa Masukan

Analisa masukan yang dilakukan meliputi analisa data rumah, order rumah, data pelanggan, data penjualan dan data pembayaran

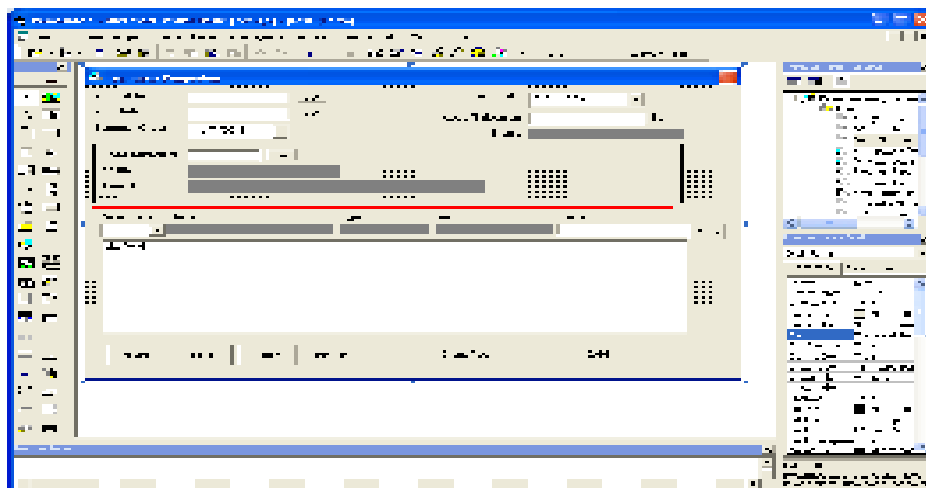
Gambar 4. Rancangan *input* data rumah



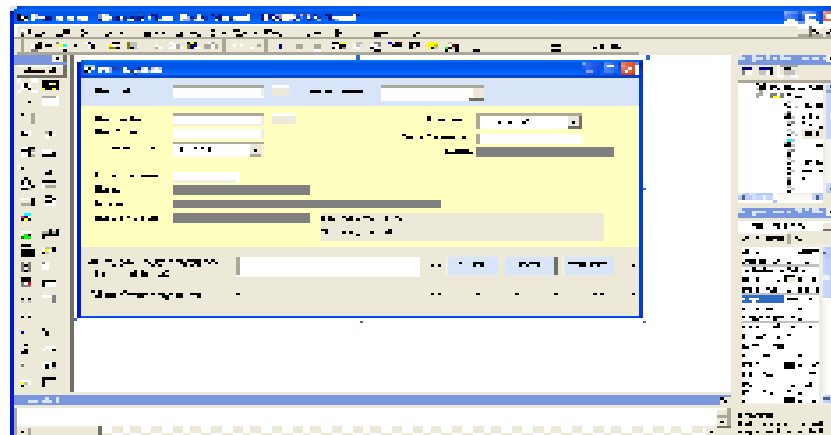
Gambar 5. Rancangan *input* data *customer*



Gambar 6. Rancangan *input* data order rumah



Gambar 7 Rancangan *input* data penjualan



Gambar 8. Rancangan *input* data pembayaran

3.2. Analisa Proses

Analisa proses ada menganalisis proses pemasaran perumahan, proses mulai dari customer datang ke perusahaan, salesman datang ke customer, hingga proses pembelian dan pembayaran perumahan tersebut.

3.2.1. Analisa Keluaran

Gambar 9. Laporan data rumah

Laporan data barang digunakan untuk menampilkan data rumah yang terdapat pada perusahaan dan telah di-*input* ke dalam *database*. Berisikan kode, type, luas, fasilitas, harga, alamat rumah dan pemilik rumah.

Gambar 10. Laporan data customer

Laporan data *customer* agar digunakan untuk menampilkan data *customer* perusahaan sehingga memudahkan pimpinan untuk mengetahui *customer* perusahaan. Berisikan data kode, nama, alamat, telepon dan kota *customer*.

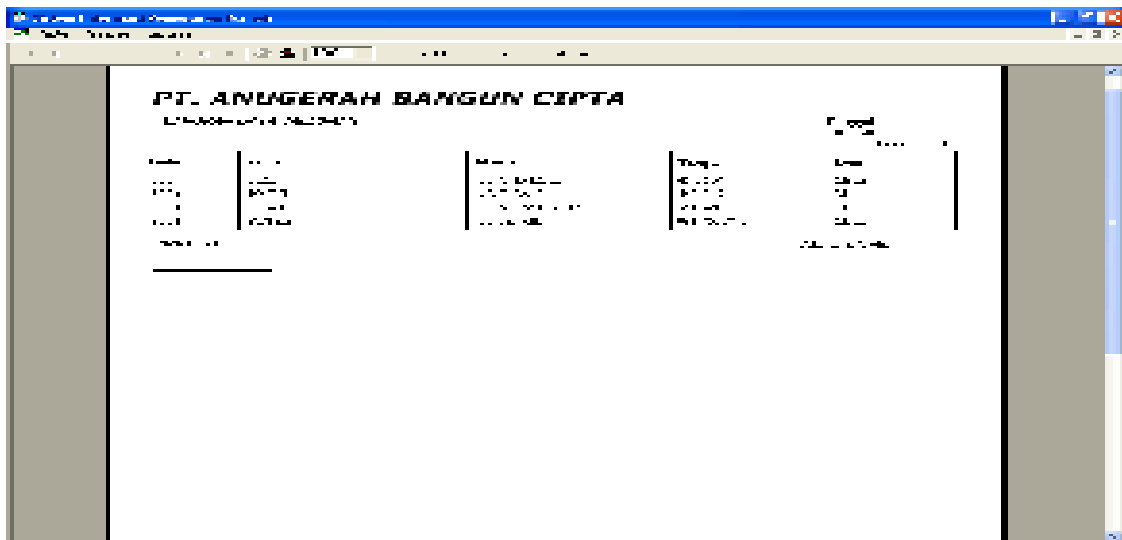
Gambar 11. Rancangan Laporan Order Rumah

Gambar 12. Laporan data penjualan per *customer*

Laporan penjualan per customer digunakan untuk menampilkan data penjualan perusahaan sehingga memudahkan pimpinan untuk mengetahui jumlah penjualan yang terjadi di perusahaan sesuai dengan periode yang diinginkan. Laporan penjualan yang dihasilkan terdiri dari no faktur, tanggal, kode sales, nama sales, kode customer, nama customer, berisikan rincian data rumah terjual terdiri dari kode, type, luas, alamat, dan harga serta total dari keseluruhan penjualan. Laporan ini dilengkapi dengan otorisasi dibuat oleh dan diketahui oleh pimpinan.

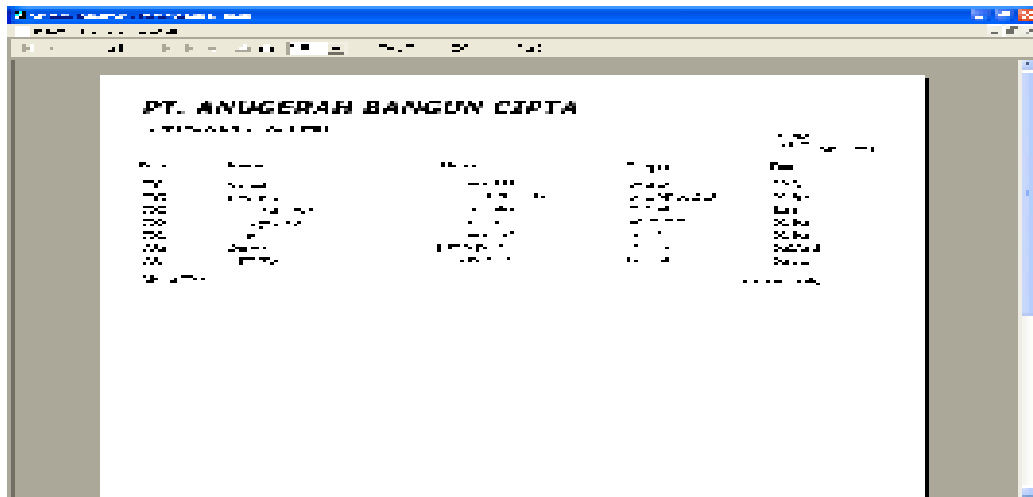
3.4 Tampilan Hasil Implementasi

Berikut ini adalah tampilan hasil system informasi pemasaran rumah PT. Anugerah Bangun Cipta :

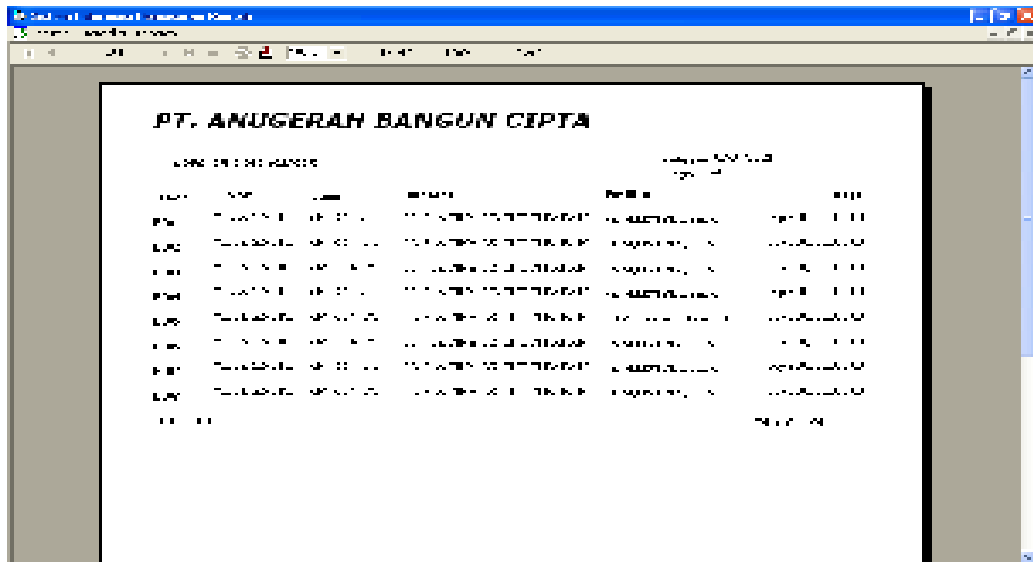


PT. ANUGERAH BANGUN CIPTA				
LAPORAN DATA PENJUALAN PER CUSTOMER				
No Faktur	Tanggal	Kode Sales	Nama Sales	Kode Customer
1001	10/10/2010	001	Andi	001
1002	11/10/2010	002	Budi	002
1003	12/10/2010	003	Cici	003
1004	13/10/2010	004	Dani	004
1005	14/10/2010	005	Evi	005
1006	15/10/2010	006	Fani	006
1007	16/10/2010	007	Gani	007
1008	17/10/2010	008	Hani	008
1009	18/10/2010	009	Iani	009
1010	19/10/2010	010	Jani	010
1011	20/10/2010	011	Kani	011
1012	21/10/2010	012	Lani	012
1013	22/10/2010	013	Mani	013
1014	23/10/2010	014	Nani	014
1015	24/10/2010	015	Oani	015
1016	25/10/2010	016	Pani	016
1017	26/10/2010	017	Qani	017
1018	27/10/2010	018	Rani	018
1019	28/10/2010	019	Sani	019
1020	29/10/2010	020	Tani	020
1021	30/10/2010	021	Uani	021
1022	31/10/2010	022	Vani	022
1023	01/11/2010	023	Wani	023
1024	02/11/2010	024	Xani	024
1025	03/11/2010	025	Yani	025
1026	04/11/2010	026	Zani	026
1027	05/11/2010	027	001	001
1028	06/11/2010	028	002	002
1029	07/11/2010	029	003	003
1030	08/11/2010	030	004	004
1031	09/11/2010	031	005	005
1032	10/11/2010	032	006	006
1033	11/11/2010	033	007	007
1034	12/11/2010	034	008	008
1035	13/11/2010	035	009	009
1036	14/11/2010	036	010	010
1037	15/11/2010	037	011	011
1038	16/11/2010	038	012	012
1039	17/11/2010	039	013	013
1040	18/11/2010	040	014	014
1041	19/11/2010	041	015	015
1042	20/11/2010	042	016	016
1043	21/11/2010	043	017	017
1044	22/11/2010	044	018	018
1045	23/11/2010	045	019	019
1046	24/11/2010	046	020	020
1047	25/11/2010	047	021	021
1048	26/11/2010	048	022	022
1049	27/11/2010	049	023	023
1050	28/11/2010	050	024	024
1051	29/11/2010	051	025	025
1052	30/11/2010	052	026	026
1053	01/12/2010	053	027	027
1054	02/12/2010	054	028	028
1055	03/12/2010	055	029	029
1056	04/12/2010	056	030	030
1057	05/12/2010	057	031	031
1058	06/12/2010	058	032	032
1059	07/12/2010	059	033	033
1060	08/12/2010	060	034	034
1061	09/12/2010	061	035	035
1062	10/12/2010	062	036	036
1063	11/12/2010	063	037	037
1064	12/12/2010	064	038	038
1065	13/12/2010	065	039	039
1066	14/12/2010	066	040	040
1067	15/12/2010	067	041	041
1068	16/12/2010	068	042	042
1069	17/12/2010	069	043	043
1070	18/12/2010	070	044	044
1071	19/12/2010	071	045	045
1072	20/12/2010	072	046	046
1073	21/12/2010	073	047	047
1074	22/12/2010	074	048	048
1075	23/12/2010	075	049	049
1076	24/12/2010	076	050	050
1077	25/12/2010	077	051	051
1078	26/12/2010	078	052	052
1079	27/12/2010	079	053	053
1080	28/12/2010	080	054	054
1081	29/12/2010	081	055	055
1082	30/12/2010	082	056	056
1083	31/12/2010	083	057	057
1084	01/01/2011	084	058	058
1085	02/01/2011	085	059	059
1086	03/01/2011	086	060	060
1087	04/01/2011	087	061	061
1088	05/01/2011	088	062	062
1089	06/01/2011	089	063	063
1090	07/01/2011	090	064	064
1091	08/01/2011	091	065	065
1092	09/01/2011	092	066	066
1093	10/01/2011	093	067	067
1094	11/01/2011	094	068	068
1095	12/01/2011	095	069	069
1096	13/01/2011	096	070	070
1097	14/01/2011	097	071	071
1098	15/01/2011	098	072	072
1099	16/01/2011	099	073	073
1100	17/01/2011	100	074	074

Gambar 13. Tampilan laporan data *salesman*



PT. ANUGERAH BANGUN CIPTA				
LAPORAN DATA CUSTOMER				
ID	NAMA	ALAMAT	NO. HP	EMAIL
001	Andi	Jl. Merdeka No. 10	08123456789	andi@gmail.com
002	Budi	Jl. Sudirman No. 20	08123456789	budi@gmail.com
003	Cici	Jl. Diponegoro No. 30	08123456789	cici@gmail.com
004	Dani	Jl. Soekarno No. 40	08123456789	dani@gmail.com
005	Eva	Jl. Kartasura No. 50	08123456789	eva@gmail.com
006	Fani	Jl. Veteran No. 60	08123456789	fani@gmail.com
007	Gina	Jl. Pahlawan No. 70	08123456789	gina@gmail.com
008	Hani	Jl. Satrio No. 80	08123456789	hani@gmail.com
009	Irena	Jl. Hutan Kota No. 90	08123456789	irena@gmail.com
010	Joni	Jl. Gajah Mada No. 100	08123456789	joni@gmail.com

Gambar 14. Tampilan laporan data *customer*


PT. ANUGERAH BANGUN CIPTA				
LAPORAN DATA RUMAH				
ID	NAMA	ALAMAT	NO. HP	EMAIL
001	RUMAH 1	Jl. Merdeka No. 10	08123456789	rumah1@gmail.com
002	RUMAH 2	Jl. Sudirman No. 20	08123456789	rumah2@gmail.com
003	RUMAH 3	Jl. Diponegoro No. 30	08123456789	rumah3@gmail.com
004	RUMAH 4	Jl. Soekarno No. 40	08123456789	rumah4@gmail.com
005	RUMAH 5	Jl. Kartasura No. 50	08123456789	rumah5@gmail.com
006	RUMAH 6	Jl. Veteran No. 60	08123456789	rumah6@gmail.com
007	RUMAH 7	Jl. Pahlawan No. 70	08123456789	rumah7@gmail.com
008	RUMAH 8	Jl. Satrio No. 80	08123456789	rumah8@gmail.com
009	RUMAH 9	Jl. Hutan Kota No. 90	08123456789	rumah9@gmail.com
010	RUMAH 10	Jl. Gajah Mada No. 100	08123456789	rumah10@gmail.com

Gambar 15. Tampilan laporan data rumah



PT. ANUGERAH BANGUN CIPTA			
FAKTUR PENJUALAN			
NO. FAKTUR	TANGGAL	LOKASI	WAKTU
001	10/10/2023	Jakarta	10:00
002	10/10/2023	Jakarta	10:00
003	10/10/2023	Jakarta	10:00
004	10/10/2023	Jakarta	10:00
005	10/10/2023	Jakarta	10:00
006	10/10/2023	Jakarta	10:00
007	10/10/2023	Jakarta	10:00
008	10/10/2023	Jakarta	10:00
009	10/10/2023	Jakarta	10:00
010	10/10/2023	Jakarta	10:00

Gambar 16. Tampilan faktur penjualan

PT. ANUGERAH BANGUN CIPTA

PT. ANUGERAH BANGUN CIPTA
Jl. ...
Telp. ...
Fax. ...
Email. ...

No. Faktur	Tgl. Faktur	Jumlah	Total
...
...
...

Gambar 17. Tampilan laporan data penjualan berdasarkan nomor faktur

PT. ANUGERAH BANGUN CIPTA

PT. ANUGERAH BANGUN CIPTA
Jl. ...
Telp. ...
Fax. ...
Email. ...

Nama Salesman	No. Faktur	Tgl. Faktur	Jumlah	Total
...
...
...

Gambar 18. Tampilan laporan data penjualan berdasarkan *salesman*

4 Kesimpulan dan saran

Kesimpulan yang dapat diberikan adalah dengan menggunakan sistem usulan dapat memberikan efektivitas dan meningkatkan efisiensi kerja dalam mengolah data penjualan, sehingga dapat meningkatkan mutu pelayanan kepada pelanggan, dengan menggunakan sistem komputerisasi, kemungkinan terjadinya kesalahan dalam perhitungan transaksi penjualan dan komisi unit pemasaran dapat diketahui secara akurat. Adapun saran-saran yang dapat diberikan adalah Sebaiknya program dilengkapi fasilitas multiuser supaya program dapat digunakan oleh beberapa *user* sekaligus, sebaiknya program dilengkapi dengan fasilitas *backup* data untuk mencegah kerusakan *database*, sebaiknya laporan penjualan dan bonus penjualan *salesman* dikembangkan lagi sehingga menjadi lebih baik.

Buku Teks :

- [1] Baridwan Z., *Sistem Akuntansi, Penyusunan Prosedur dan Metode*. Edisi 5. Cetakan Kelima. Yogyakarta : BPFE. 2001.
- [2] Hall J.A. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jilid ke-tiga. Jakarta : Salemba Empat.. 2001.
- [3] Hasibuan M.S.P.. *Manajemen Dasar Pengertian dan Masalah*. Bandung : Penerbit PT.Remaja Rosdakarya. 2003.
- [4] Husnan H.S. *Manajemen Personalia*. Cetakan Pertama. Yogyakarta : BPFE. 2000.
- [5] Jogiyanto H.M. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta : Penerbit Andi Offset. 2001.
- [6] McLeod Jr. R. *Sistem Informasi Manajemen*. Edisi Ketujuh. Hendra Teguh. Jakarta : PT. Prenhalindo. 2004.
- [7] Mulyadi. *Sistem Akuntansi*. Edisi ketiga. Yogyakarta : penerbit STIE YKPN. 2003.
- [8] O'Brien J.A. *Introduction of Information System*. 12th Edition. New York : McGraw Hill Companies Inc. 2005.
- [9] Poerwono H. *Tata Personalia*. Edisi Pertama. Jakarta : Penerbit Erlangga. 2002.
- [10] Siagian S.P. *Informasi Untuk Pengambilan Keputusan*. Jakarta : Gunung Agung. 2000.
- [11] Whitten, J.L., L.D. Bentley, K.C. Dittman. *Metode Desain & Analisis Sistem*. Edisi 6. Yogyakarta: Andi Offset. 2004
- [12] Winarni F, G Sugiyarso. *Administrasi Gaji dan Upah*. Cetakan Pertama. Yogyakarta : penerbit Pustaka Widyatama. 2006.

