

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

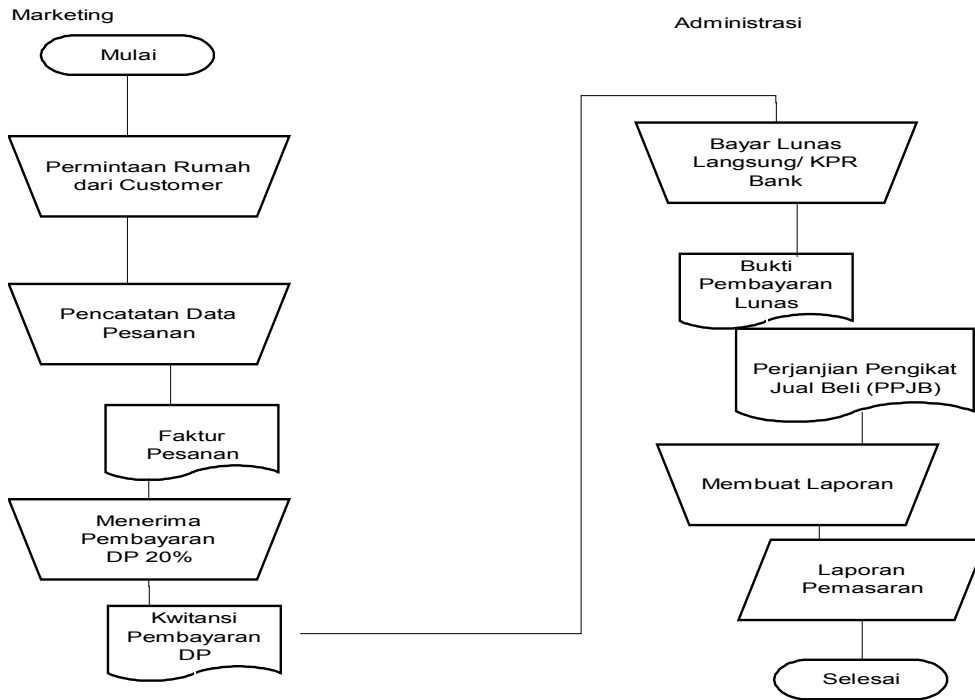
Perkembangan pesat di bidang properti saat ini mendesak perusahaan jasa properti untuk memenuhi permintaan masyarakat luas. Dengan semakin meningkatnya permintaan masyarakat akan kebutuhan properti menyebabkan harga properti saat ini meningkat. Hal ini tentu saja disebabkan dengan perkembangan perekonomian 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.

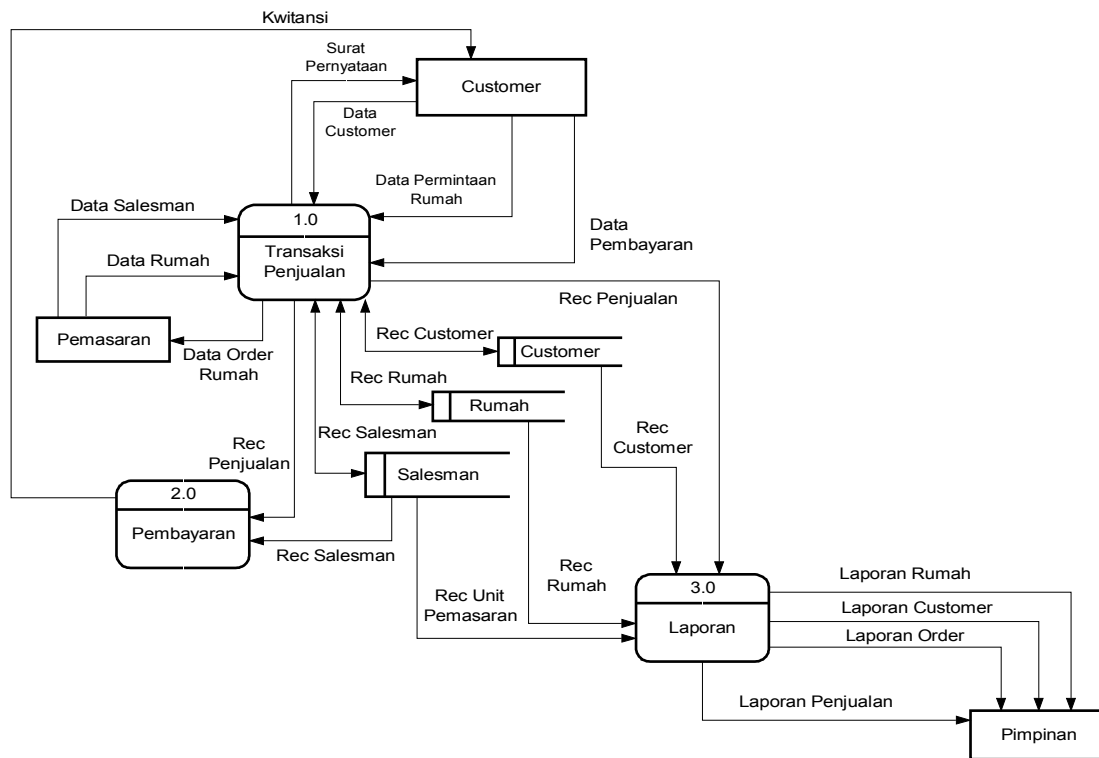
2. Metode Penelitian

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

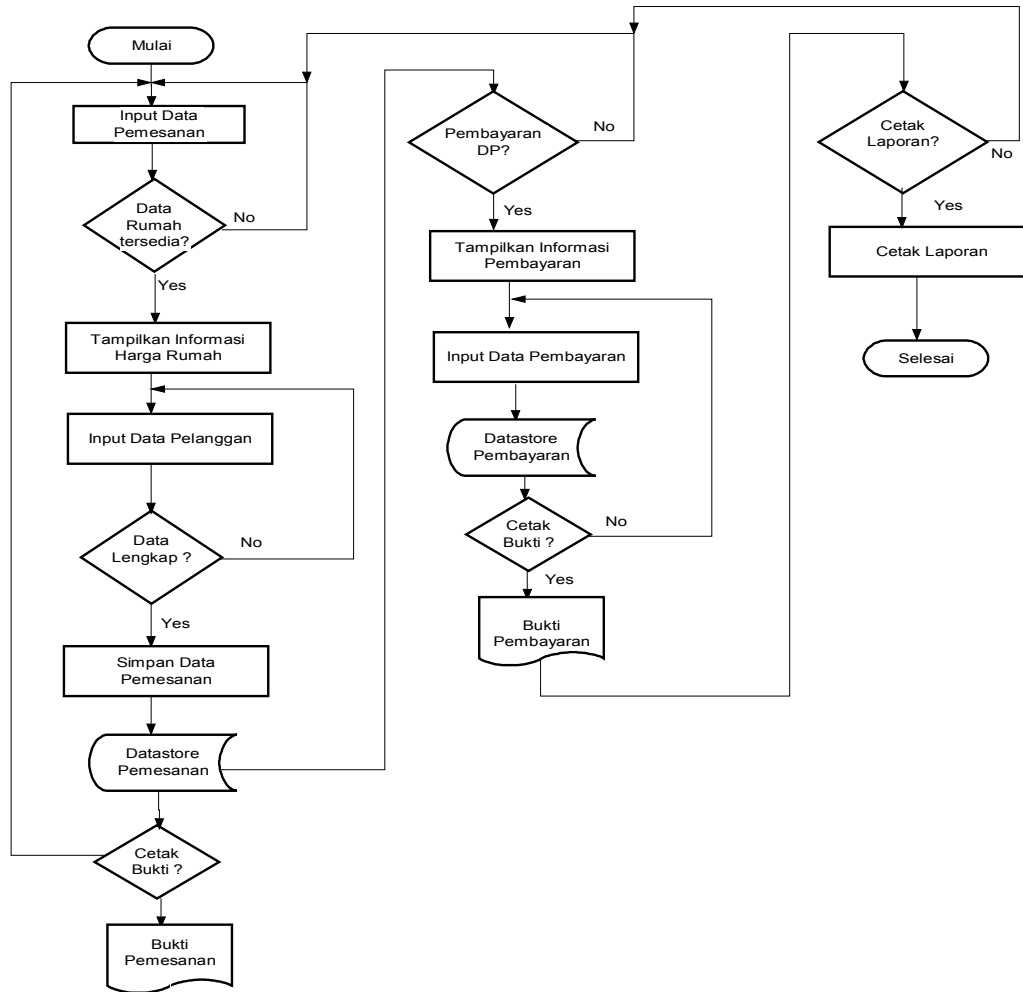
Metode perancangan yang dilakukan terdiri dari perancangan *Sistem Analisa Berjalan*, Perancangan *data flow diagram* (DFP) dan *analisa sistema usulan*



Gambar 1. Bagan analisis sistem berjalan



Gambar 2 DFD level 0 sistem penjualan rumah



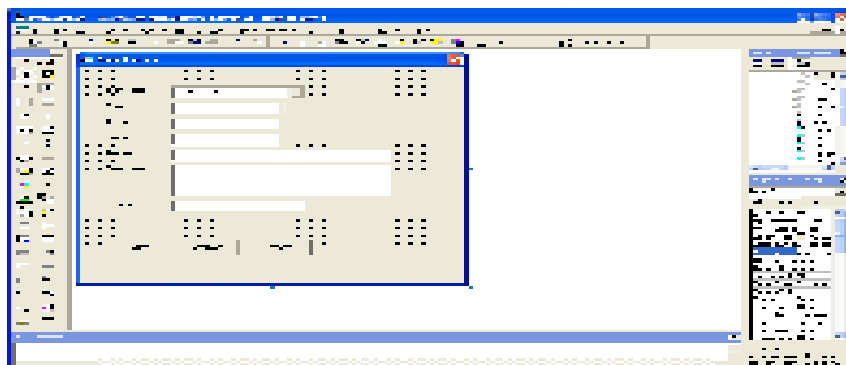
Gambar 3 Flowchart Sistem Usulan

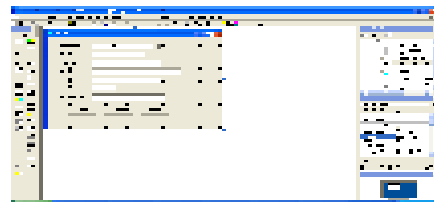
3. Analisa dan Hasil

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)

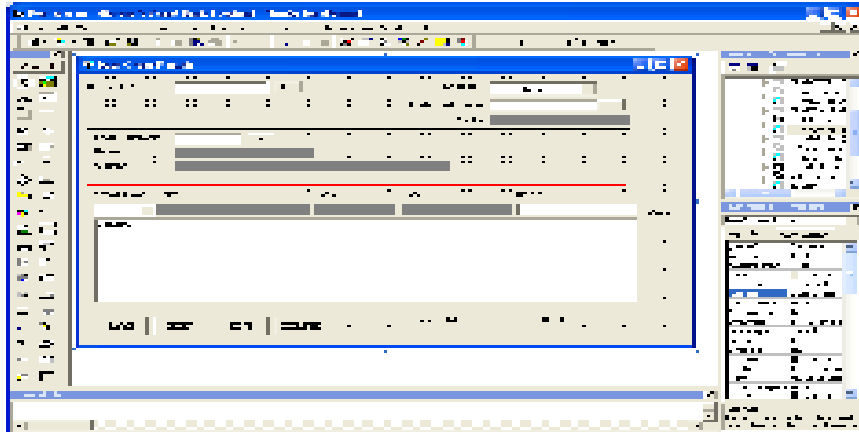
3.1 Analisa Masukan

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

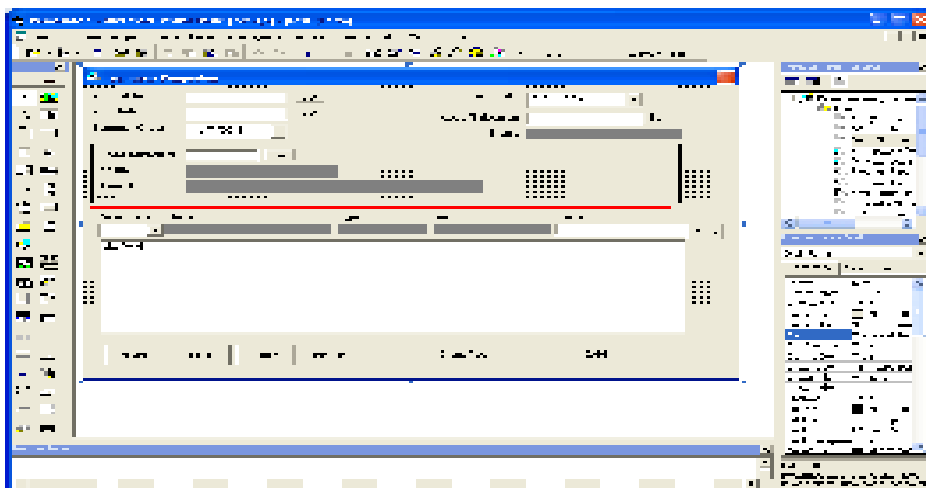
Gambar 4. Rancangan *input* data rumah



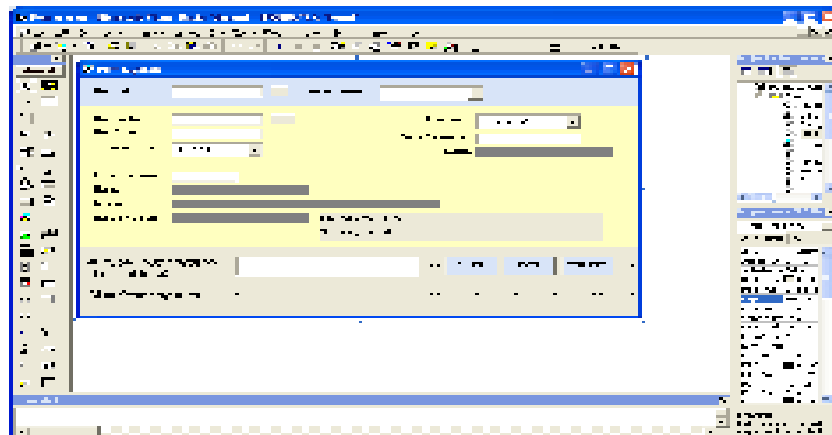
Gambar 5. Rancangan *input* data *customer*



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*.

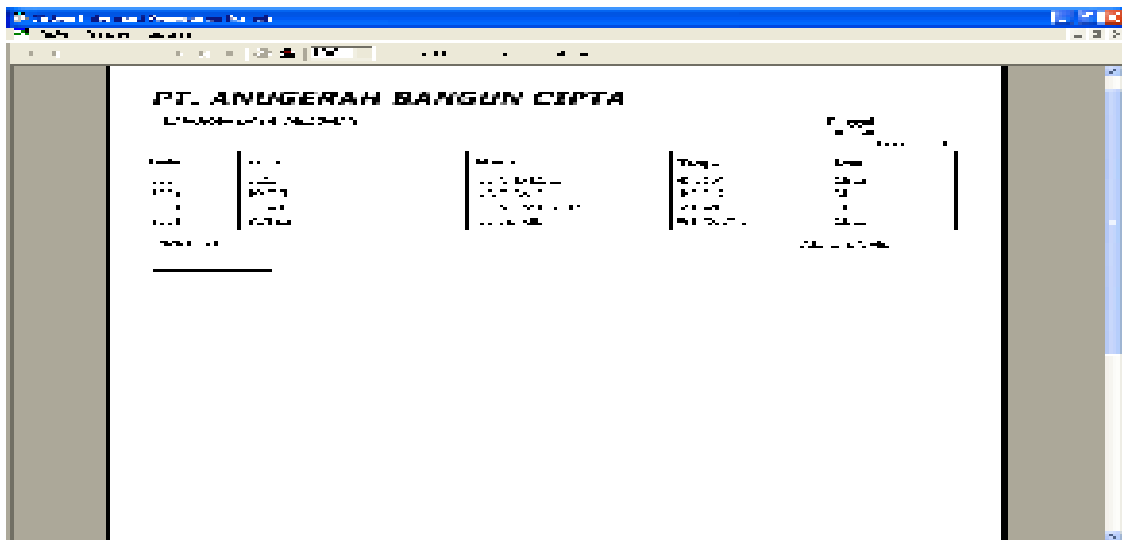
Gambar 11. Rancangan Laporan Order Rumah

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				
No Faktur	Tanggal	Kode Sales	Nama Sales	Kode Customer
001	2014-01-01	001	ANUGERAH	001
002	2014-01-02	002	BANGUN	002
003	2014-01-03	003	CIPTA	003
004	2014-01-04	004	ANUGERAH	004
005	2014-01-05	005	BANGUN	005
006	2014-01-06	006	CIPTA	006
007	2014-01-07	007	ANUGERAH	007
008	2014-01-08	008	BANGUN	008
009	2014-01-09	009	CIPTA	009
010	2014-01-10	010	ANUGERAH	010

Gambar 13. Tampilan laporan data *salesman*

No	Nama	Alamat	No HP	No Email
1	Andi	Jl. Merdeka No. 10	08123456789	andi@gmail.com
2	Budi	Jl. Sudirman No. 20	08198765432	budi@gmail.com
3	Cici	Jl. Diponegoro No. 30	08154321098	cici@gmail.com
4	Dani	Jl. Soekarno No. 40	08109876543	dani@gmail.com
5	Eva	Jl. Kartasura No. 50	08165432109	eva@gmail.com
6	Fani	Jl. Klaten No. 60	08121098765	fani@gmail.com
7	Gani	Jl. Sukoharjo No. 70	08176543210	gani@gmail.com
8	Hani	Jl. Karanganyar No. 80	08132109876	hani@gmail.com
9	Iani	Jl. Boyolali No. 90	08187654321	iani@gmail.com
10	Jani	Jl. Sukoharjo No. 100	08143210987	jani@gmail.com

Gambar 14. Tampilan laporan data *customer*

No	No Rumah	Nama	Alamat	No HP	No Email
1	101	Andi	Jl. Merdeka No. 10	08123456789	andi@gmail.com
2	102	Budi	Jl. Sudirman No. 20	08198765432	budi@gmail.com
3	103	Cici	Jl. Diponegoro No. 30	08154321098	cici@gmail.com
4	104	Dani	Jl. Soekarno No. 40	08109876543	dani@gmail.com
5	105	Eva	Jl. Kartasura No. 50	08165432109	eva@gmail.com
6	106	Fani	Jl. Klaten No. 60	08121098765	fani@gmail.com
7	107	Gani	Jl. Sukoharjo No. 70	08176543210	gani@gmail.com
8	108	Hani	Jl. Karanganyar No. 80	08132109876	hani@gmail.com
9	109	Iani	Jl. Boyolali No. 90	08187654321	iani@gmail.com
10	110	Jani	Jl. Sukoharjo No. 100	08143210987	jani@gmail.com

Gambar 15. Tampilan laporan data rumah

No	No Faktur	Nama	Alamat	No HP	No Email
1	101	Andi	Jl. Merdeka No. 10	08123456789	andi@gmail.com
2	102	Budi	Jl. Sudirman No. 20	08198765432	budi@gmail.com
3	103	Cici	Jl. Diponegoro No. 30	08154321098	cici@gmail.com
4	104	Dani	Jl. Soekarno No. 40	08109876543	dani@gmail.com
5	105	Eva	Jl. Kartasura No. 50	08165432109	eva@gmail.com
6	106	Fani	Jl. Klaten No. 60	08121098765	fani@gmail.com
7	107	Gani	Jl. Sukoharjo No. 70	08176543210	gani@gmail.com
8	108	Hani	Jl. Karanganyar No. 80	08132109876	hani@gmail.com
9	109	Iani	Jl. Boyolali No. 90	08187654321	iani@gmail.com
10	110	Jani	Jl. Sukoharjo No. 100	08143210987	jani@gmail.com

Gambar 16. Tampilan faktur penjualan

PT. ANUGERAH BANGUN CIPTA

Jalan ...
No. ...
Kota ...

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

Gambar 17. Tampilan laporan data penjualan berdasarkan nomor faktur

PT. ANUGERAH BANGUN CIPTA

Jalan ...
No. ...
Kota ...

Nama Salesman	Tgl. Faktur	Jumlah
...
...
...

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.

