

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PERPUTARAN PENJUALAN BARANG PADA TOKO ASRI BUSANA KEBUMEN

Imaduddin Endri W.¹⁾ Arifin Puji Widodo²⁾ Ayuningtyas³⁾

S1 / Jurusan Sistem Informasi Kekhususan Komputerisasi Akuntansi

Institut Bisnis dan Informatika STIKOM Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email: 1) dudin0790@gmail.com, 2) arifin@stikom.edu, 3) tyas@stikom.edu

Abstract:

Asri Busana store in the procurement of goods based on consumer interest. Procurement can't run properly because the information obtained was limited to recapitulation the bill of sale, to determine consumer interest so far only based on the results recapitulation of the bill of sale to see the total units sold of each item. Resulting piled of inventory.

From the problems, there is a sales turnover of information systems that can be detailed by type of goods, name of goods, brand and size by using the sell-through method can help existing problems. The process of calculating the value of sales turnover of goods is by dividing the sales units with units of Goods Available for Sale.

Reporting from the system are reported sales turnover of goods that can be detailed by type of goods, name of goods, brand and size. With a sales turnover information system, can help Asri Busana Stores in planning the purchase of goods.

Keyword: *information system, sales turnover, sell-through*

Toko Asri Busana adalah suatu usaha dagang yang bergerak dibidang penjualan pakaian jadi dan aksesoris. Toko Asri Busana telah berdiri dari tahun 1953 di kota Kebumen Jawa Tengah.

Pengadaan barang pada Toko Asri Busana berdasarkan minat konsumen yaitu dengan cara bila barang tersebut terjual 75% dari pembelian sebelumnya dalam tiga bulan, maka pembelian akan ditambah 50%-75% jumlah dari pembelian sebelumnya dan apabila terjual dibawah 75% dari pembelian sebelumnya maka pembelian akan dikurangi 25%-50% dari jumlah pembelian sebelumnya atau tidak melakukan pembelian barang lagi.

Proses bisnis yang ada sekarang belum dapat berjalan dengan baik karena informasi yang didapat hanya rekap penjualan dari nota penjualan. Untuk menentukan minat konsumen selama ini hanya berdasarkan hasil rekap nota penjualan dengan melihat total unit yang terjual dari tiap barang.



Gambar 1 Grafik persediaan barang akhir pada Toko Asri Busana

Sumber : Survei penulis 5 Januari 2014

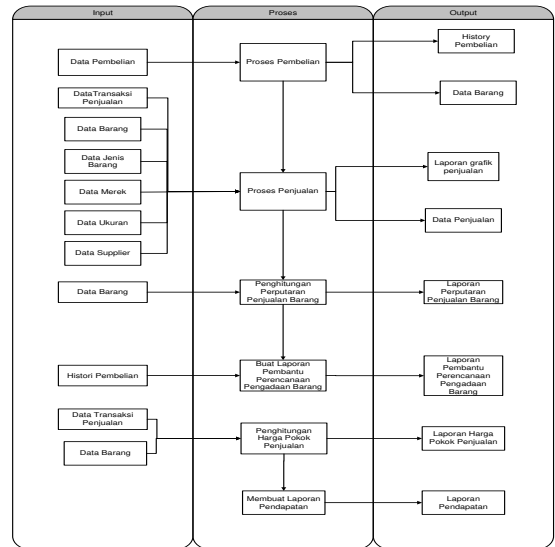
Akibat yang ditimbulkan dari proses pengadaan yang tidak berjalan dengan baik yaitu terjadi penumpukan persediaan selama beberapa tahun terakhir, seperti yang terlihat pada Gambar 1. Terlihat hampir selalu terjadi kenaikan nilai persediaan barang akhir tiap tahunnya. Dari hasil analisis menggunakan sistem yang ada diperusahaan saat ini, yaitu dengan cara memperkirakan minat konsumen berdasarkan nota penjualannya, sehingga hasil dari perputaran penjualan barang yang digunakan untuk mengetahui minat konsumen tidak dapat diperkirakan dengan baik.

Dari uraian permasalahan diatas maka perlu dibuat suatu sistem informasi perputaran penjualan barang yang dapat didetikan menurut jenis barang, nama barang, merek dan ukuran dengan menggunakan metode sell through. Proses untuk menghitung nilai perputaran penjualan barangnya yaitu dengan membagi unit penjualan dengan unit Barang Tersedia Untuk Dijual (BTUD).

Tujuan dari penelitian ini adalah menghasilkan Rancang Bangun Sistem Informasi Perputaran Penjualan Barang yang dapat membantu perencanaan pembelian barang pada Toko Asri Busana, yang menghasilkan informasi perputaran penjualan barang tiap periode berdasarkan supplier, jenis barang, merek dan ukurannya, laporan penjualan, informasi pendapatan penjualan.

METODE

Dalam pembuatan sistem informasi perputaran penjualan barang terdapat 6(enam) proses yaitu proses pembelian, proses penjualan, proses perhitungan perputaran penjualan barang, proses membuat laporan pembantu perencanaan pengadaan barang, proses menghitung harga pokok penjualan dan proses membuat laporan pendapatan, seperti yang terlihat pada *block diagram* pada gambar 2.



Gambar 2 Block Diagram

Proses Pembelian

Proses pembelian yaitu proses penambahan stok barang yang dilakukan melalui inputan *User* yang nantinya akan langsung melakukan update stok barang secara sistem dan melakukan input data harga beli dan tanggal pembelian dari tiap barang ke dalam database pembelian. Data harga beli dan tanggal pembelian disimpan untuk nanti digunakan perhitungan FIFO. Metode FIFO yaitu dimana barang yang dibeli terlebih dahulu juga akan dijual terlebih dahulu (Jusup,2005). Input data juga dilakukan kedalam database histori pembelian yang berisi jumlah total pembelian tiap barang untuk digunakan dalam pembuatan saran pembelian pada laporan pembantu pengadaan barang. Data dari database pembelian nantinya juga digunakan untuk menghitung perputaran dari setiap barang.

Proses penjualan

Proses penjualan yaitu proses untuk merekap transaksi penjualan yang dilakukan melalui inputan user. Harga pokok didapat dengan menggunakan metode FIFO dimana barang yang dibeli terlebih dahulu juga akan dijual terlebih dahulu (Jusup,2005), data didapat berdasarkan dari tanggal pembelian dan harga beli pada database pembelian. Data transaksi penjualan diinputkan kedalam

database penjualan serta melakukan update stok barang. Data-data transaksi selanjutnya dikelompok berdasarkan periodenya untuk dibuat laporan grafik penjualan yang berisi perbandingan nilai penjualan tahun berjalan dengan tahun sebelumnya yang dapat diditilkan menurut jenis barang, merek, nama barang, dan ukuran. Data-data transaksi penjualan tersebut juga dibuat laporan data penjualan yang berisi laporan penjualan berdasarkan unit penjualan pada tahun berjalan yang dapat diditilkan menurut jenis barang, merek, nama barang, dan ukuran.

Proses perhitungan perputaran penjualan barang

Bisnis yang baik terlihat dari tingkat perputarannya, apapun produk yang ditawarkan (Stefan,2007). Proses perhitungan perputaran penjualan barang yaitu proses menghitung perputaran penjualan barang dagangan dengan menggunakan metode *sell through* yang dijabarkan menurut jenis barang, merek dan nama barang, diurutkan berdasarkan jenis barang dengan tingkat perputaran tertinggi. Hasil perhitungan disajikan dalam persentase. Rumus untuk melakukan perhitungan dengan metode *sell through* yaitu (“Analitical Accelerated”, 2012):

$$Sell\ Thru\ \% = \frac{Unit\ Sold}{(Unit\ on\ -\ Hand\ +\ Unit\ Sold)}$$

Proses membuat laporan pembantu perencanaan pengadaan barang

Proses membuat laporan pembantu perencanaan pengadaan barang yaitu proses penghitungan untuk membantu menentukan pembelian barang untuk periode berikutnya dengan cara apabila penjualan mencapai 75% atau lebih dari persediaan diawal periode maka akan dilakukan penambahan pembelian sebesar persentase dari perputaran penjualan barangnya dari pembelian sebelumnya, apabila penjualan tidak mencapai 75% namun

lebih dari 50% maka akan dilakukan pengurangan pembelian sebesar 50% dari pembelian sebelumnya, dan apabila penjualan dibawah 50% dari persediaan diawal periode maka tidak akan dilakukan pembelian.

Proses penghitungan harga pokok penjualan

Proses penghitungan harga pokok penjualan yaitu proses menghitung harga pokok penjualan dari barang yang telah terjual dengan menggunakan metode FIFO, dimana barang yang masuk terlebih dahulu akan dijual lebih dulu (Jusup,2005). Contoh perhitungan harga pokok penjualan dengan menggunakan metode FIFO dapat dilihat pada tabel 1 dibawah.

Tabel 1 Contoh Perhitungan Harga Pokok Penjualan dengan Metode FIFO

Date	Pembelian			Penjualan			Saldo		
	Quantity	Price	Total	Quantity	Price	Total	Quantity	Price	Total
2-Mar	2	Rp. 150	Rp. 300				2	Rp. 150	Rp. 300
15-Mar	6	Rp. 200	Rp. 1200				2	Rp. 150	Rp. 300
							6	Rp. 200	Rp. 1200
19-Mar				2	Rp. 150	Rp. 300	4	Rp. 200	Rp. 800
				2	Rp. 200	Rp. 400			
				4		Rp. 700			

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Pokok Penjualan} &= 2\ pieces \times Rp. 150 = 300 \\
 &2\ pieces \times Rp. 200 = \frac{400}{700}
 \end{aligned}$$

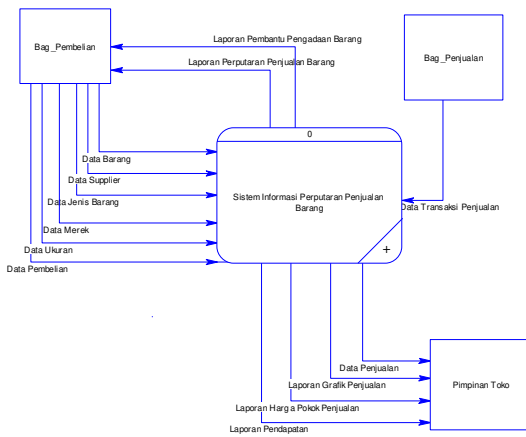
Proses membuat laporan pendapatan

Proses membuat laporan pendapatan yaitu proses untuk merekap data pendapatan kotor toko pada periode tertentu, rumus untuk mencari pendapatan yaitu (Mulyadi,2001):

$$Pendapatan\ Kotor = Penjualan - Harga\ Pokok\ Penjualan$$

Context Diagram

Context diagram merupakan gambaran dari entitas-entitas yang ada hubungannya dengan sistem. Adapun gambar context diagram Rancang Bangun Sistem Informasi Perputaran Penjualan Barang sebagai berikut:



Gambar 3 Context Diagram Rancang Bangun Sistem Informasi Perputaran Penjualan Barang

Laporan perputaran penjualan barang menurut nama barang ini digunakan untuk melihat persentase perputaran penjualan barang dari tiap nama barang. Nilai perputaran penjualan barang didapat dari unit terjual tiap nama barang dari jenis barang yang dipilih dibagi dengan unit Barang Tersedia Untuk Dijual (BTUD) dari jenis barang yang dipilih. Tampilan laporan perputaran penjualan barang menurut nama barang dapat dilihat pada gambar 5.



Perputaran Barang Menurut Nama Barang Untuk Jenis Barang Sarung

Nama Barang	Penjualan	BTUD	Perputaran
Sarung Tenun	35	81	43%
Sarung Donggala	12	81	15%
Sarung Songket	12	81	15%
Sarung Ulos	12	81	15%
Sarung Anak	10	81	12%

Gambar 5 Hasil Output Laporan Perputaran Penjualan Barang Menurut Nama Barang

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Laporan Perputaran Penjualan Barang Menurut Jenis Barang

Laporan perputaran penjualan barang menurut jenis barang ini digunakan untuk melihat persentase perputaran penjualan barang dari tiap jenis barang. Nilai perputaran penjualan barang didapat dari unit terjual dibagi dengan unit Barang Tersedia Untuk Dijual (BTUD). Tampilan laporan perputaran penjualan barang menurut jenis barang dapat dilihat pada gambar 4.



Perputaran Barang Menurut Jenis Barang

Nama Jenis	Penjualan	BTUD	Perputaran
Kemeja	86	326	26%
Sarung	81	326	25%
Kaos Dalam	25	326	8%
Peci	26	326	8%

Gambar 4 Hasil Output Laporan Perputaran Penjualan Barang Menurut Jenis Barang

2. Laporan Perputaran Penjualan Barang Menurut Nama Barang.

3. Laporan Perputaran Penjualan Barang Menurut Merek.

Laporan perputaran penjualan barang menurut merek barang ini digunakan untuk melihat persentase perputaran penjualan barang dari tiap merek barang. Nilai perputaran penjualan barang didapat dari unit terjual tiap merek barang dari nama barang yang dipilih dibagi dengan unit Barang Tersedia Untuk Dijual (BTUD) dari nama barang yang dipilih. Tampilan laporan perputaran penjualan barang menurut nama barang dapat dilihat pada gambar 6.



Perputaran Barang Menurut Merek Barang Untuk Jenis Barang Sarung Dan Nama Barang Sarung Tenun

Nama Merek	Penjualan	BTUD	Perputaran
Atlas	23	35	66 %
Wadimor	12	35	34 %

Gambar 6 Hasil Output Laporan Perputaran Penjualan Barang Menurut Merek

4. Laporan Perputaran Penjualan Barang Menurut Ukuran.

Laporan perputaran penjualan barang menurut ukuran barang ini digunakan untuk melihat persentase perputaran penjualan barang dari tiap ukuran barang. Nilai perputaran penjualan barang didapat dari unit terjual tiap ukuran barang dari merek barang yang dipilih dibagi dengan unit Barang Tersedia Untuk Dijual (BTUD) dari merek barang yang dipilih. Tampilan laporan perputaran penjualan barang menurut ukuran barang dapat dilihat pada gambar 7.

Nama Ukuran	Penjualan	BTUD	Perputaran
All Size	12	12	100 %

Gambar 7 Hasil *Output* Laporan Perputaran Penjualan Barang Menurut Ukuran

Pembahasan

Pembuatan laporan perputaran penjualan barang dilakukan untuk membantu Toko Asri Busana dalam menentukan pembelian barang untuk periode selanjutnya. Dari uji coba yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa aplikasi ini dapat menghasilkan laporan pembantu pengadaan barang. Seperti pada gambar 8 dimana saran pembelian didapatkan berdasarkan tingkat penjualan, bila tingkat penjualannya >75% maka akan ditambah sebesar tingkat perputaran penjualan barang dari pembelian terakhir, bila tingkat penjualan diantara 50% - 75% maka akan dikurangi 50% dari pembelian sebelumnya dan bila <50% maka tidak melakukan pembelian lagi.

Nama Barang	Merek	Tingkat Penjualan	Supplier	Saran Pembelian				
Sarung Tenun	Atlas	100 %	Barokah Jaya	12 pieces				
				<table border="1"> <tr> <th>Nama Ukuran</th> <th>Penjualan(%)</th> </tr> <tr> <td>All Size</td> <td>100.00</td> </tr> </table>	Nama Ukuran	Penjualan(%)	All Size	100.00
Nama Ukuran	Penjualan(%)							
All Size	100.00							
Sarung Tenun	Wadimor	100 %	Barokah Jaya	9 pieces				
				<table border="1"> <tr> <th>Nama Ukuran</th> <th>Penjualan(%)</th> </tr> <tr> <td>All Size</td> <td>100.00</td> </tr> </table>	Nama Ukuran	Penjualan(%)	All Size	100.00
Nama Ukuran	Penjualan(%)							
All Size	100.00							

Gambar 8 Hasil *Output* Laporan Pembantu Pengadaan Barang

Tabel 1 Hasil Perhitungan *Excel* Laporan Pembantu Pengadaan barang

nama barang	Merek	tingkat penjualan	supplier	pembelian terakhir
Sarung Tenun	Atlas	100%	Barokah Jaya	7
Sarung Tenun	Wadimor	100%	Barokah Jaya	7
perputaran penjualan barang		saran pembelian	ukuran	Penjualan
66%		12	all size	100%
34%		9	all size	100%

Berdasarkan tabel 1 diatas dapat diketahui saran pembelian sebanyak 12 didapat dari pembelian terakhir ditambah pembelian terakhir dikalikan perputaran penjualannya. Pembelian ditambah karena tingkat penjualannya diatas 75%.

KESIMPULAN

Setelah dilakukan uji coba dan evaluasi terhadap sistem informasi perputaran penjualan barang, maka dapat diambil kesimpulan bahwa sistem telah menghasilkan laporan perputaran penjualan barang tiap periode yang dapat diditilkan menurut jenis barang, nama barang, merek dan ukuran. Sehingga dari informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi perputaran penjualan barang tersebut dapat digunakan untuk membantu perencanaan pembelian barang pada Toko Asri Busana.

SARAN

Untuk pengembangan lebih lanjut untuk aplikasi ini, dapat dilakukan penambahan fasilitas atau penambahan platform. Berikut ini saran-saran pengembangan yang mungkin dilakukan adalah:

1. Sistem informasi dikembangkan untuk menghitung tingkat perputaran persediaan sehingga dapat memberi informasi untuk pengambilan yang lebih baik pada toko.

2. Aplikasi dilengkapi dengan fitur keamanan data.
3. Aplikasi dilengkapi dengan fitur backup database.

RUJUKAN

- Analitycs, A. 2012. *Calculating Sell-Thru, Accelerated Analitycs*. <http://www.acceleratedanalytics.com/blog/2012/2/6/calculating-sell-thru.html>. diakses tanggal 26 Maret 2014
- Jusup, A. 2005. *Dasar-dasar Akuntansi Jilid 2 edisi 6*. Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Stefan, T. 2007. *Turnover Sales Definition, Small Business*: <http://smallbusiness.chron.com/turnover-sales-definition-25041.html>. diakses tanggal 27 Maret 2014
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.