

PROGRAM APLIKASI PENJUALAN PADA RESTORAN HARUM MANIS DI CIREBON

Rendi Brahma Fahrezi

Akademi Manajemen Infomartika (AMIK) Bumi Nusantara Cirebon Jawa Barat,
Indonesia

Email: rendibrahma00@gmail.com

Abstrak

Usaha dalam bidang kuliner mempunyai prospek yang bagus dan merupakan salah satu peluang usaha yang paling berkembang saat ini, mulai dari pedagang makanan tradisional dengan istilah pedagang kaki lima, prasmanan hingga pedagang makanan modern yang diklaim sebagai pengusaha kafe dan restoran. Metode penelitian dalam penulisan penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dimana dalam penelitian ini lebih menekankan pada makna dan proses daripada hasil suatu aktivitas. Kesimpulan penelitian ini yaitu dengan adanya Program Aplikasi Penjualan Pada Restoran Harum Manis, diharapkan pemilik restoran dapat lebih mudah dalam menyajikan informasi berapa banyak makanan dan minuman yang terjual dan berapa banyak pendapatan Omset. Dengan menggunakan Program Aplikasi Penjualan Pada Restoran Harum Manis diharapkan dapat mempercepat dan mempermudah proses transaksi serta proses pembuatan laporan penjualan baik itu laporan harian maupun bulanan.

Kata kunci: Program Aplikasi; Penjualan; Usaha

Pendahuluan

Usaha dalam bidang kuliner mempunyai prospek yang bagus dan merupakan salah satu peluang usaha yang paling berkembang saat ini, mulai dari pedagang makanan tradisional dengan istilah pedagang kaki lima, prasmanan hingga pedagang makanan modern yang diklaim sebagai pengusaha kafe dan restoran. Restoran Harum Manis merupakan salah satu usaha makanan atau kuliner. Dimana pada restoran ini menu andalan yang disajikan adalah makanan khas Indonesia yang diolah dengan menarik sehingga menggugah selera untuk menikmati makanan tersebut, ditambah tempatnya yang nyaman, bersih bernuansa adat jawa menjadi daya tarik tersendiri bagi pengunjung restoran, sehingga restoran tersebut berkembang dengan cepat.

Pada kegiatan penjualan di Restoran Harum Manis ini, penulis melihat masih terdapat kekurangan, seperti proses penjualan yang memperlambat waktu pekerjaan karena transaksi penjualan dicatat menggunakan nota (bon), sering terjadi kesalahan dalam penghitungan transaksi karena masih menggunakan kalkulator standar dan juga penyusunan laporan pendapatan masih menggunakan buku kas. Laporan pendapatan hanya dihitung berdasarkan total penjualan dikurangi dengan total pengeluaran, sehingga pimpinan hanya mengetahui jumlah uang yang ada tetapi tidak dapat

menghitung stok barang yang tersedia atau tersisa, rekapitulasi penjualan tidak sesuai dengan laporan penjualan karena seringnya kehilangan copy bill. Hal ini dapat dikatakan kurang efektif dan efisien.

Metode Penelitian

Dalam penulisan penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dimana dalam penelitian ini lebih menekankan pada makna dan proses daripada hasil suatu aktivitas.

Menurut Meleong mendefinisikan bahwa penelitian kualitatif adalah suatu penelitian ilmiah, yang bertujuan untuk memahami suatu fenomena dalam konteks sosial secara alamiah dengan mengedepankan proses interaksi komunikasi yang mendalam antara peneliti dengan fenomena yang diteliti.

Sugiyono mendefinisikan penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi, analisis data bersifat kualitatif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi. Penelitian kualitatif merupakan multi metode di dalam satu focus yang dikendalikan oleh masalah yang diteliti. Penggunaan multi-metode atau yang lebih di kenal dengan sebutan triangulasi mencerminkan suatu upaya untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam dan tuntas mengenai suatu fenomena.

Kajian utama penelitian kualitatif adalah fenomena atau kejadian yang berlangsung dalam situasi sosial tertentu. Peneliti harus terjun langsung ke lapangan atau lokasi untuk membaca, memahami dan mempelajari situasi. Penelitian dilakukan ketika proses interaksi sedang berlangsung secara alami di tempat kejadian. Kegiatan peneliti adalah mengamati, mencermati, mencatat, bertany dan menggali sumber yang erat hubungannya dengan peristiwa yang sedang terjadi pada saat itu. Peneliti harus menggunakan alat bantu perekam hasil-hasil yang diperoleh saat itu harus segera disusun.

Hasil dan Pembahasan

Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana pribadi atau organisasi memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai dengan yang lain (Kotler dan Armstrong, 2008:6). Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghadapi persaingan dan mempertahankan kelangsungan hidup usahanya agar bisa terus berkembang dan memperoleh laba sesuai dengan keinginan perusahaan. Disisi lain karena persaingan usaha yang semakin kompetitif dan bervariasi, perusahaan harus memiliki strategi yang handal untuk mencapai tujuan perusahaan.

Kesimpulan

Dari hasil pembahasan tentang Program Aplikasi Penjualan Pada Restoran Harum Manis, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Dengan adanya Program Aplikasi Penjualan Pada Restoran Harum Manis, diharapkan pemilik restoran dapat lebih mudah dalam menyajikan informasi berapa banyak makanan dan minuman yang terjual dan berapa banyak pendapatan Omset.
2. Dengan menggunakan Program Aplikasi Penjualan Pada Restoran Harum Manis diharapkan dapat mempercepat dan mempermudah proses transaksi serta proses pembuatan laporan penjualan baik itu laporan harian maupun bulanan.
3. Dengan adanya Program Aplikasi Penjualan Pada Restoran Harum Manis, diharapkan menjadi lebih efektif dan efisien karena program dibangun dengan sistem komputerisasi sehingga lebih mudah dalam melakukan proses pengimputan maupun pencarian data mengenai penjualan.

BIBLIOGRAFI

- Assauri, Sofjan. 2014. Manajemen Pemasaran. PT. Rajagrafindo Persada. Jakarta.
- A.S, Rosa dan Shalahuddin,M. 2014. Rekayasa Perangkat Lunak. Informatika. Bandung.
- Darmawan, Deni dan Nur Fauzi, Kunkun. 2013. Sistem Informasi Menejemen.PT. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Fathansyah. 2012. Basis Data,Informatika. Bandung.
- Indrajani. 2014. Pengantar Sistem Basis Data Case Study All in One. PT.Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Kadir, Abdul. 2013. Pengenalan Algoritma Pendekatan Secara Virtual dan Interaktif Menggunakan RAPTOR. Andi. Yogyakarta.
- Kusnasssriyanto. 2015. Pemograman Delphi Untuk Pemula. PT. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Pawirosumarto,Suharno, Elmande, Yusuf dan Nugraha, Nugi. 2012. Aplikasi Komputer. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Yasin, Verdy. 2012. Rekayasa Perangkat Lunak Berorientasi Objek. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Zulkarnain, H. 2012. Ilmu Menjual Pendekatan Teoritis dan Kecakapan Menjual. Graha Ilmu. Yogyakarta.