

## **BAB III**

### **ANALISA SISTEM**

#### **1. Tinjauan Organisasi**

##### **a. Sejarah Berdirinya Organisasi**

TOKO ELITE adalah sebuah perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang Pejualan pakaian. TOKO ELITE sendiri berdiri pada tahun 2004 yang beralamatkan di Jl. Ahmat Yani yang dipimpin Desmiwati. Awalnya usaha TOKO ELITE yang hanya dikelola oleh pemiliknya sendiri hanya memiliki satu karyawan. Tetapi berkat keuletan dan kesabaran, perusahaan tersebut dapat berkembang pesat.

Sekarang perusahaan tersebut telah memilik empat orang karyawan dan pembeli yang semakin bertambah dengan beriringnya waktu dan dengan bertambahnya kepercayaan masyarakat kepada perusahaan, maka perusahaan membutuhkan lebih banyak tenaga untuk membantu dalam usaha penjualan yang lebih besar dan usaha yang semakin berkembang tentunya.

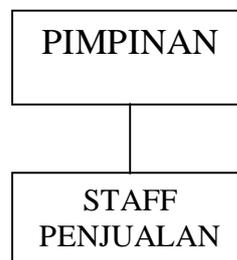
##### **b. Struktur Organisasi**

###### **1) Struktur Organisasi**

Dalam melaksanakan pekerjaan agar dapat berjalan dengan baik, maka suatu organisasi harus mempunyai sturuktur organisasi yang tersusun dengan rapi dan baik agar tidak terjadi tumpang tindih tugas yang dapat berakibat mengganggu jalannya kegiatan

yang pada mestinya. Sehingga kegiatan operasional pada TOKO ELITE dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan yang diinginkan sebagaimana telah ditetapkan. Pembagian struktur organisasi bukan hanya untuk pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab untuk mencapai tujuan tertentu akan tetapi harus mempunyai prinsip yang mantap agar keserasian kerja dapat tercapai secara efektif yang sekaligus mendapatkan suatu keuntungan yang diinginkan perusahaan.

Dalam suatu organisasi harus ada pengorganisasian dimana pekerjaan diatur dan dibagikan antara anggota organisasi, sehingga tujuan organisasi dapat dicapai dengan efisien.



**Gambar 3.1**  
**Struktur Organisasi TOKO ELITE**

## 2) Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab

Tugas dan wewenang masing-masing bagian dari struktur organisasi adalah sebagai berikut :

### a) Pimpinan

Pimpinan mempunyai tugas dan tanggung jawabnya antara lain :

- (1) Merumuskan tujuan dan menentukan kebijaksanaan perusahaan secara menyeluruh.
- (2) Memimpin dan mengawasi perkembangan perusahaan melalui laporan-laporan yang diterima dan mengambil keputusan yang diperlukan.
- (3) Mengkoordinasikan semua kegiatan yang ada dalam perusahaan sehingga tercipta kerjasama yang harmonis dan tercapainya tujuan perusahaan.
- (4) Mengambil keputusan untuk kepentingan strategis perusahaan.

b) Staff Penjualan

Staff penjualan mempunyai tugas dan tanggung jawabnya antara lain :

- (1) Bertanggung jawab kepada pimpinan perusahaan atas semua transaksi.
- (2) Melayani serta mencatat semua transaksi penjualan terhadap pembeli.
- (3) Menyimpan arsip setiap transaksi penjualan dan membuat laporan penjualan untuk diserahkan kepada pimpinan.

## **2. Uraian Prosedur**

Prosedur yang dilakukan pada TOKO ELITE dalam sistem penjualan tunai yang berjalan adalah sebagai berikut :

a. Proses Penjualan

Penjualan dilakukan dimana pembeli datang langsung ke perusahaan. Pembayaran dilakukan setelah terlebih dahulu pembeli memilih barang yang akan dibeli. Lalu staff penjualan mencatat nama barang dan harga barang tersebut ke dalam buku transaksi. Setelah

itu staff penjualan menyerahkan barang untuk dilakukan pembayaran. Kemudian pembeli melakukan pembayaran yang diterima oleh staff penjualan.

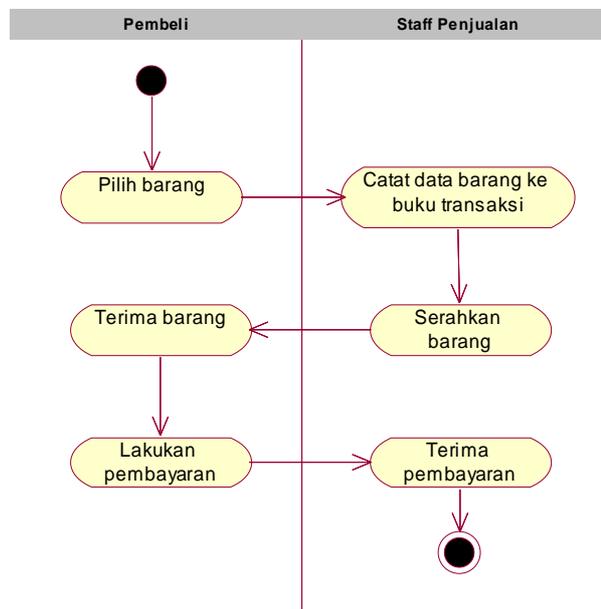
b. Proses Pembuatan Laporan Penjualan

Sebagai bukti pertanggung jawaban kepada pimpinan, maka setiap bulannya staff penjualan membuat laporan penjualan yang diserahkan kepada pimpinan untuk mengetahui hasil penjualan pada perusahaan tersebut guna kelangsungan perusahaan.

3. Analisa Proses

Berikut ini activity diagram yang terjadi dalam sistem penjualan tunai yang sedang berjalan pada TOKO ELITE adalah sebagai berikut :

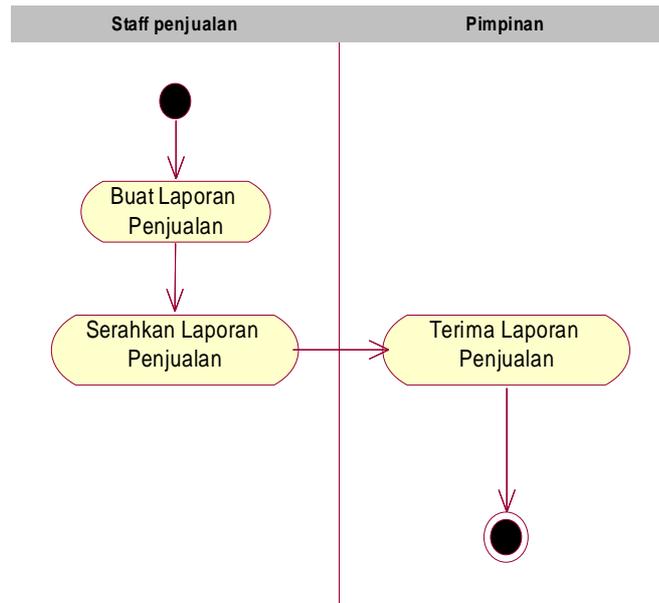
a. Activity Diagram Penjualan



Gambar 3.2

## Activity Diagram Penjualan

### b. Activity Laporan Penjualan



**Gambar 3.3**

### Activity Diagram Laporan Penjualan

#### 4. Analisa Keluaran

Analisa keluaran merupakan analisa mengenai keluaran-keluaran yang dihasilkan melalui proses-proses yang ada dalam sistem berjalan. Adapun keluaran yang dihasilkan dari sistem penjualan tunai TOKO ELITE adalah :

Nama Keluaran : Laporan Penjualan  
Fungsi : Sebagai laporan penjualan  
Media : Kertas  
Distribusi : Pimpinan

Rangkap	: 1 (satu)
Frekuensi	: Rata-rata satu kali per minggu
Volume	: 1 kali seminggu
Format	: Lampiran A
Keterangan	: Berisi transaksi dan harga-harga
Hasil analisa	: Kurang lengkap, belum terkomputerisasi

## 5. Analisa Masukan

Analisa masukan adalah untuk mengetahui dokumen–dokumen apa saja yang digunakan sebagai masukan data pengolahan sistem penjualan tunai pada sistem yang berjalan. Masukan yang digunakan pada sistem penjualan tunai pada TOKO ELITE adalah sebagai berikut :

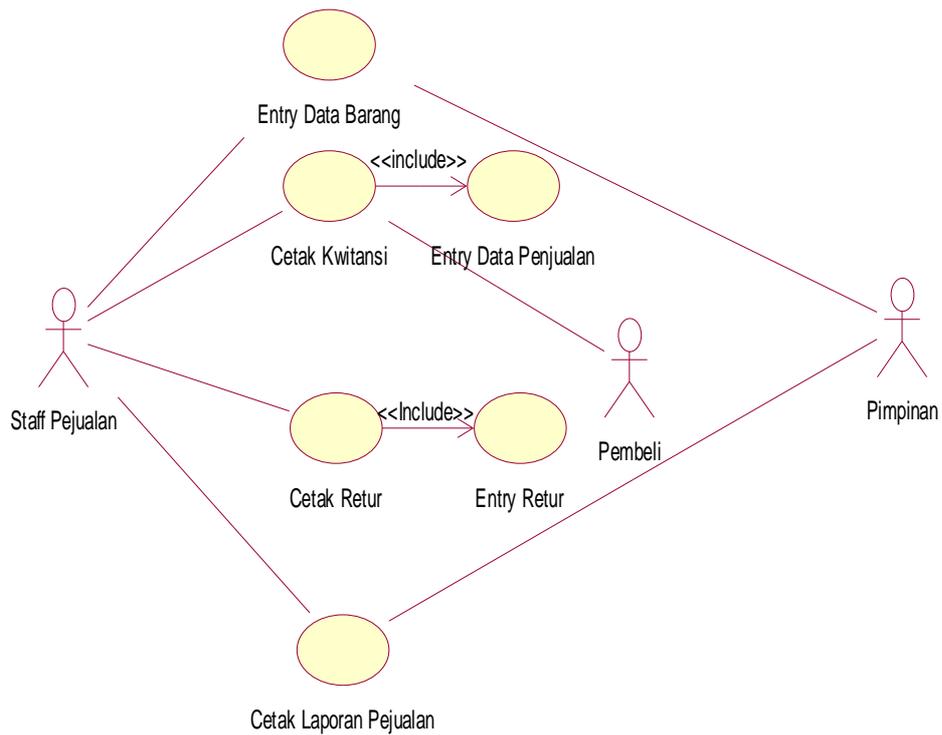
Nama Masukan	: Data Penjualan
Sumber	: Pembeli
Fungsi	: Mengetahui data penjualan
Media	: Kertas
Rangkap	: 1 (satu)
Frekuensi	: Setiap terjadi transaksi
Volume	: 25 kali sehari
Format	: Lampiran B
Keterangan	: Berisi nama barang dan jumlah barang yang terjual
Hasil analisa	: Cukup baik

## 6. Identifikasi Kebutuhan

Berdasarkan hasil analisa dan uraian umum mengenai sistem yang sedang berjalan pada TOKO ELITE, maka dapat diidentifikasi kekurangan yang ada, sehingga pada sistem mendatang membutuhkan :

- a. Kebutuhan : Cetak retur  
Masalah : belum ada retur, sehingga menyulitkan proses pengembalian barang dari pelanggan.  
Usulan : Disediakkannya retur penjualan untuk memudahkan proses pengembalian barang.
- b. Kebutuhan : Cetak Kwitansi  
Masalah : Belum tersedia bukti pelunasan pembayaran  
Usulan : Disediakkannya kwitansi sebagai bukti pembayaran
- c. Kebutuhan : Input data barang  
Masalah : Tidak tersedia data barang  
Usulan : Dibuatkan form Entry data barang
- d. Kebutuhan : Cetak laporan penjualan  
Masalah : Laporan penjualn belum terkomputerisasi  
Usulan : Dibuatkan cetak laporan penjualan
- e. Kebutuhan : Input data penjualan  
Masalah : Belum terkomputerisasi  
Usulan : Dibuatkan form entry data penjualan

## 7. Use Case Diagram



**Gambar 3.4**  
**Use Case Diagram Sistem Usulan Transaksi**

## 8. Deskripsi Use Case

Nama Use Case : Input Data Barang  
Actor : Staff Penjualan  
Deskripsi : Staff Penjualan membuka form Entry Data

Barang.

Jika Staff Penjualan ingin menambah data Barang yang belum ada, input data barang Kemudian tekan tombol simpan.

Jika Staff Penjualan ingin mengubah data barang, input kode barang, lalu ubah data barang tersebut kemudian klik tombol edit.

Jika Staff Penjualan ingin menghapus data barang, maka masukkan kode barang, lalu Klik tombol Hapus.

Jika Staff Penjualan ingin membatalkan transaksi, klik tombol batal.

Jika staff penjualan ingin keluar dari form klik tombol keluar.

- Nama Use Case : Input Data Penjualan
- Actor : Staff Penjualan
- Deskripsi : Staff Penjualan membuka form Entry Data Kwitansi.
- Jika Staff Penjualan ingin menambah data transaksi, input no kwitansi, pilih tanggal lalu klik barang yang ada pada tabel barang, kemudian klik tombol tambah barang dibeli Lebih dari satu. Lalu klik tombol simpan.
- Jika Staff Penjualan ingin membatalkan transaksi, klik tombol batal.
- Jika staff penjualan ingin keluar dari form, klik

tombol keluar.

Nama Use Case : Cetak Kwitansi  
Actor : Staff Penjualan  
Deskripsi : Staff Penjualan membuka form cetak Kwitansi.  
Staff penjualan pilih no kwitansi lalu klik tombol cetak untuk mencetak.  
Jika staff penjualan ingin keluar dari form klik tombol keluar.

Nama Use Case : Cetak Laporan Penjualan  
Actor : Staff Penjualan  
Deskripsi : Staff Penjualan membuka form cetak Laporan.  
Staff penjualan pilih tanggal periode, lalu klik tombol cetak untuk mencetak.  
Jika staff penjualan ingin keluar dari form klik tombol keluar.

Nama Use Case : Cetak Retur  
Actor : Staff Penjualan  
Deskripsi : Staff Penjualan membuka form cetak Retur.  
Staff penjualan pilih no retur lalu klik tombol cetak untuk mencetak.