

ABSTRAK

ANALISIS PROSES DAN KINERJA SISTEM INFORMASI PENJUALAN DI PT.BAF

Pemasaran adalah sebuah proses dalam memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Mulai dari pemenuhan produk, harga, pengiriman barang dan mempromosikan barang. Pada praktiknya di lapangan konsep pemasaran erat kaitannya dengan bagian penjualan. Perintah untuk melaksanakan kegiatan produksi yaitu kegiatan untuk mengolah material menjadi sebuah produk yang diinginkan umumnya akan diformulasikan oleh Departemen Penjualan dan Pemasaran (Sales and Marketing Departement) dari sebuah perusahaan.

Terciptanya sebuah pembelian berawal dari penawaran harga. Artinya, tidak akan ada pembelian jika tidak ada penawaran harga. Semakin banyaknya pelanggan dan type produk yang masuk menjadikan proses pembuatan penawaran harga semakin terhambat dan memerlukan waktu lebih lama. Pada dasarnya pelanggan puas dengan kualitas produk dari PT.BAF, hanya terjadi banyak keluhan tentang lambatnya response time jika pelanggan meminta penawaran harga. Sedangkan pelanggan membutuhkan penawaran ini untuk persiapan pembuatan *Purchase Order*.

Tugas Akhir ini mencoba mengangkat sebuah analisis kasus yang terjadi di PT.BAF, dengan meninjau penerapan system informasi untuk meningkatkan layanan pra jualnya. Analisis dilakukan dengan cara melihat kembali diagram sistem yang sedang berjalan, peta aliran proses , waktu proses hingga terkirimnya penawaran harga.

Dari peta aliran proses, dapat terlihat semua aktivitas, yang terlibat dalam proses pembuatan penawaran di departemen sales. Diharapkan aktivitas non produktif dapat dihilangkan, dan diubah menjadi aktivitas produktif. Metode MCE menunjukkan adanya peningkatan efectivitas dari departemen sales, artinya dengan jumlah sumber daya yang sama mampu memberikan output penawaran yang lebih banyak.

Dari hasil analisis di PT. BAF, terlihat bahwa dengan adanya penerapan Sistem Informasi berbasis Access, proses pembuatan penawaran menjadi lebih mudah dan cepat. Mulai dari proses permintaan sampai proses penawaran jika semua data pendukung terpenuhi rata rata tidak lebih dari 1 hari. Penerapan sistem informasi ini juga meminimalkan file-file hard copy dan soft copy pendukung serta semua data terdata dengan rapi dan dapat digunakan oleh departemen lain seperti; engineering, produksi dan management yang memerlukan informasi.

Kata Kunci : - Sistem Informasi, MCE, Database Access

ABSTRACTION

ANALYSIS PROCESS AND PERFORMANCE INFORMATION SYSTEM OF SALES IN PT.BAF

Marketing is a process of making human satisfy with their need. Its start from *product, price, place* and *promotion*. At the actual field the marketing concept is very close with sales. The decision for start production from raw material to be finish good is formulated by sales and marketing departement at the company.

Purchase Order is a response of quotation. It means that there is no purchase if there is no quotation. Because of customer increase with many kind of product types make the quotation process more slow. Basically customer satisfy with BAF products performance, but they are complaint about slow of response time when they send an inquiry quotation. Customer really need the quotation to prepare the purchase order.

This final duty try to lift a case of analisys that happended in PT.BAF, by analyze the process and information system performance at the sales departement. The analisys is done by review of the process diagram, flowchart and time of making the quotation.

From the flowchart we can see the whole activity included the non productive activity at the sales departemenet. Expected that the non productive activity can be eliminated and turn into productive activity. MCE methode indicated that the efectivitas of the sales departement is increase, means that with the same input they can make higher output.

The result of the analysis, seen that there is better response time of making the quotation, not later than 1 day. Also with this information system PT. BAF can save the paper work for each quotation because users not need to print out the report. This information system makes the data more tidy and useful for other department as like engineering, production and management.

Key Word : - Information System, MCE, Database Access

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

N a m a : ARIS KUSMANTO
N.I.M : 4160412-010
Jurusan : Teknik Industri
Fakultas : Teknologi Industri
Judul Skripsi : Analisa Proses dan Kinerja Sistem Informasi Penjualan
di PT.BAF

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Universitas Mercu Buana.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Penulis,

[ARIS KUSMANTO]

LEMBAR PERSETUJUAN

Analisis Proses dan Kinerja Sistem Informasi Penjualan di PT.BAF



Disusun Oleh :

Nama : ARIS KUSMANTO
NIM : 4160412-010
Jurusan : Teknik Industri

Tugas Akhir ini telah diperiksa dan disetujui oleh :

Jakarta, September 2008

Pembimbing Tugas Akhir

(Ir. Indra Almahdy, MSc)

LEMBAR PENGESAHAN

Analisis Proses dan Kinerja Sistem Informasi Penjualan di PT.BAF



Disusun Oleh :

Nama : ARIS KUSMANTO
NIM : 4160412-010
Jurusan : Teknik Industri

Jakarta, September 2008

Mengetahui,
Koordinator Tugas Akhir / KaProdi Teknik Industri

(Ir. Muhammad Kholil, MT)

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat ALLAH SWT, yang telah melimpahkan taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul “ Analisa Proses dan Kinerja Sistem Informasi Penjualan di PT.BAF “.

Tugas Akhir ini disusun dalam rangka menyelesaikan studi pada Jurusan Tekni Industri Fakultas Teknologi Industri, Universitas Mercu Buana.

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya atas support, *sharing* dan bimbinganya, kepada :

1. Bapak Ir. Indra Almahdy, MSc, selaku Dosen Pembimbing
2. Bapak M.Kholil, ST, MT, selaku Koordinator Tugas Akhir pada jurusan Teknik Industri, Universitas mercu Buana.
3. Bapak Ir. Yuriadi kusuma, M.SC, Selaku dekan Fakultas Teknologi Industri.
4. Seluruh staff pengajar jurusan Teknik Industri Universitas Mercu Buana.
5. Kepada kedua orang tua dan adik yang sangat membantu penulis dalam segala hal yang tak mungkin terjabarkan satu persatu.
6. Seseorang yang telah memberi warna dan tak henti-hentinya memberi dorongan untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
7. D&D dan rekan-rekan *pksm6@yahoo.com* yang selalu memberikan saran, *sharing* dan dorongan untuk menyelesaikan pendidikan.
8. BEKAERT team atas kerjasamanya “*Better Together*”.

Penulis sadar bahwa masih banyak kekurangan dalam Tugas Akhir ini, Oleh karena itu penulis menerima segala kritik dan saran yang sifatnya membangun demi sempurnanya Tugas Akhir ini, dan penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Jakarta, September 2008

Penulis

ARIS KUSMANTO