

**INOVASI SISTEM PESANAN PENJUALAN TERKOMPUTERISASI PADA
TOKO BESI CAHAYA BARU UNTUK EFEKTIFITAS DALAM
PENGAMBILAN KEPUTUSAN: STUDI KASUS PADA TOKO BESI
CAHAYA BARU SEMARANG.**

TUGAS AKHIR

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan
Program Magister Manajemen
Universitas Katolik Soegijapranata Semarang**



Diajukan Oleh:

Nama : Aswin Widodo
NIM : 08.90.0017

**PASCASARJANA MANAJEMEN
PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA SEMARANG
2010**



HALAMAN KEASLIAN TESIS

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

NAMA : Aswin Widodo
NIM : 08.90.0017
Program studi : Program Pascasarjana Manajemen
Bidang Konsentrasi : Manajemen Entrepreneurship
Dengan judul :

**INOVASI SISTEM PESANAN PENJUALAN
TERKOMPUTERISASI PADA TOKO BESI CAHAYA
BARU UNTUK EFEKTIFITAS DALAM
PENGAMBILAN KEPUTUSAN: STUDI KASUS PADA
TOKO BESI CAHAYA BARU SEMARANG.**

Menyatakan bahwa tesis ini adalah karya hasil saya sendiri, dan apabila dikemudian hari ditemukan bukti plagiasi, manipulasi dan/atau pemalsuan data maupun bentuk-bentuk kecurangan yang lain, saya bersedia menerima sanksi dari Program Pascasarjana Magister Manajemen Universitas Katolik Soegijapranata.

Semarang, Februari 2010

Disetujui Oleh:

Aswin Widodo

HALAMAN PERSETUJUAN

Nama : Aswin Widodo
NIM : 08.90.0017
Program Studi : Program Pascasarjana Magister Manajemen
Bidang Konsentrasi : Technopreneurship

JUDUL THESIS :

**INOVASI SISTEM PESANAN PENJUALAN
TERKOMPUTERISASI PADA TOKO BESI CAHAYA
BARU UNTUK EFEKTIFITAS DALAM
PENGAMBILAN KEPUTUSAN: STUDI KASUS PADA
TOKO BESI CAHAYA BARU SEMARANG.**

Semarang, 12 Februari 2011

Disetujui oleh:

Dosen Pembimbing I

Dosen pembimbing II

Dr. Rustina Untari

Wisnu Djati S., SE.,MSi

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus, karena tugas akhir yang menjadi salah satu persyaratan memperoleh gelar Magister Manajemen di Program Pascasarjana UNIKA Soegijapranata. Tugas akhir yang penulis buat dengan judul ” INOVASI SISTEM PESANAN PENJUALAN TERKOMPUTERISASI PADA TOKO BESI CAHAYA BARU UNTUK EFEKTIFITAS DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN: STUDI KASUS PADA TOKO BESI CAHAYA BARU SEMARANG.”. Topik ini dipilih karena sistem penjualan merupakan ujung tombak pada dunia bisnis karena sistem pesanan penjualan yang efektif dan efisien mempunyai peran strategis dalam perusahaan.

TB Cahaya Baru yang menjadi objek penelitian mengalami masalah pada sistem pesanan penjualan manual, karena sistem pesanan penjualan manual membutuhkan banyak waktu untuk menyelesaikan proses pesanan penjualan, maka untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi sistem pesanan penjualan dilakukan inovasi pada sistem pesanan penjualan yang sebelumnya manual, kini terkomputerisasi.

Penulis dalam kesempatan ini ingin mengucapkan terima kasih juga yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini antara lain:

1. Ibu Dra. Rustina Untari, MSIE, selaku dosen pembimbing pertama yang dengan penuh kesabaran dan ketelitian telah menyediakan banyak waktu dan pikiran untuk membantu penulis dalam menyusun tugas akhir ini.
2. Bapak Wisnu Djati S, SE.,M.Si, selaku dosen pembimbing kedua yang dengan penuh kesabaran dan ketelitian telah menyediakan banyak waktu dan pikiran telah memberikan masukan dan koreksi dalam penyusunan tugas akhir ini.
3. Bapak Rudi Elyadi, SE., MM selaku ketua Program Pasca Sarjana Manajemen dan yang telah memfasilitasi kegiatan perkuliahan dengan baik dan selalu memberi dukungan penuh agar penulis segera menyelesaikan Tugas Akhir ini.
4. Seluruh dosen dan staff administrasi Program Magister Manajemen yang telah memberikan ilmu dan pelayanan yang terbaik bagi penulis
5. Keluarga, teman, dan sahabat yang telah membantu penulis dalam penulisan Tugas Akhir ini.
6. Semua pihak yang telah membantu penulis serta memberi sumbang saran sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.

Penulis menyadari bahwa apa yang disajikan dalam Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna sehingga penulis perlu masukan ataupun saran demi sempurnanya Tugas Akhir ini. Semoga Tugas Akhir ini dapat membawa manfaat bagi siapapun yang membacanya. Akhir kata, segala kemuliaan hanya Bagi Yesus Kristus, Tuhan dan Juru Selamat kita sekalian. Amin.

Semarang, Februari 2011

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR.....	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan dan pembatasan Masalah.....	4
1.3. Tujuan Dan Manfaat Pembahasan.....	4
1.3.1. Tujuan Pembahasan.....	4
1.3.2. Manfaat Pembahasan.....	5
1.4. Sistematika Penulisan.....	6

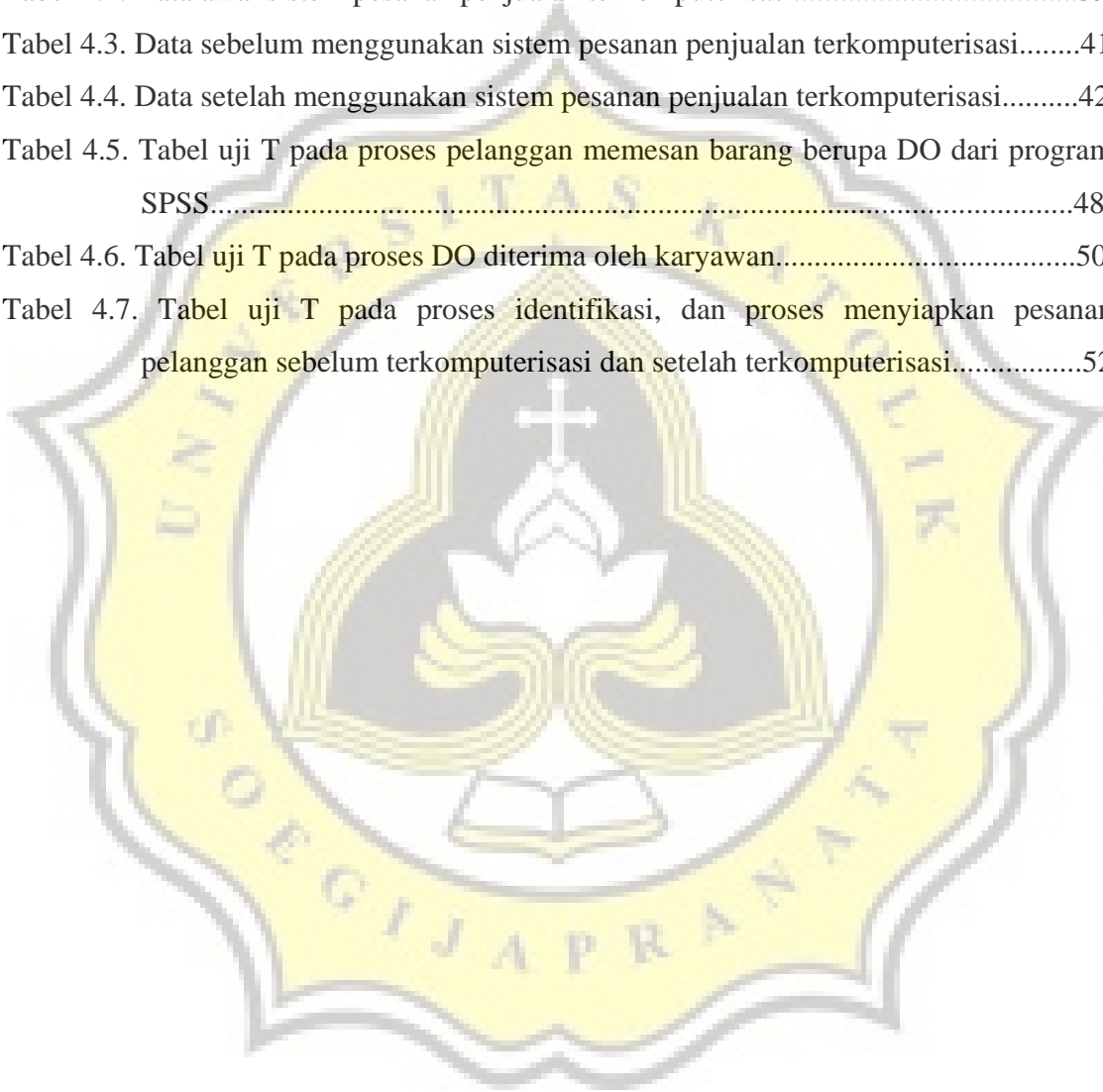
BAB II LANDASAN PEMECAHAN MASALAH.....	7
2.1. Landasan Teori.....	7
2.1.1. Pengertian Inovasi.....	7
2.1.2. Produktivitas.....	8
2.1.3. Efektivitas dan efisiensi.....	8
2.1.4. Proses Inovasi.....	9
2.1.5. Sistem Informasi Manajemen.....	10
2.2. Langkah Pemecahan Masalah.....	11
2.3. Definisi Konsep.....	13
2.3.1. Metode Penilaian Kinerja SIM.....	13
BAB III METODE PENELITIAN.....	16
3.1. Profil TB Cahaya Baru.....	16
3.1.1. Sejarah TB Cahaya Baru.....	16
3.1.1.1. Bagan Aktivitas Operasional TB Cahaya Baru.....	18
3.1.2. Lingkup pengembangan sistem.....	19
3.1.3. Tujuan sistem.....	19
3.1.4. Struktur Organisasi.....	20
3.1.5. Sumberdaya.....	20
3.1.6. Proses Bisnis.....	20
3.1.7. Tantangan Bisnis.....	21
3.2. Penetapan lingkup obyek permasalahan.....	21
3.3. Sumber dan jenis data.....	21
3.3.1. Data Primer.....	21

3.3.2. Data Sekunder.....	22
3.4. Teknik Pengumpulan Data.....	22
1. Observasi.....	22
2. Dokumentasi Data Kinerja.....	22
3.5. Pemecahan Masalah.....	23
3.5.1. Langkah Pemecahan Masalah.....	23
3.5.2. Teknik Pemecahan Masalah.....	25
BAB IV HASIL ANALISIS.....	25
4.1. Sistem pesanan penjualan manual.....	26
4.2. Strategic Thinking.....	26
4.2.1. Perumusan strategi atau perencanaan jangka panjang.....	26
4.3. Portofolio management & metrics.....	27
4.3.1. Kerangka acuan proses manajemen.....	29
4.4. Research.....	30
4.4.1. Observasi permasalahan dan melakukan inovasi sistem pesanan penjualan.....	31
4.5. Ideation.....	32
4.5.1. Desain konseptual prototype sistem pesanan penjualan.....	32
4.6. Insight.....	33
4.6.1. Mendesain prototype sistem pesanan penjualan.....	34
4.7. Targeting.....	36
4.7.1. Tujuan yang diharapkan pada inovasi sistem pesanan penjualan.....	37

4.8. Innovation Development.....	38
4.8.1. Evaluasi hasil inovasi sistem pesanan penjualan.....	48
4.8.2. Hasil inovasi sistem pesanan penjualan.....	54
4.8.2.1. Sistem pesanan penjualan manual.....	54
4.8.2.2. Sistem utama pesanan penjualan terkomputerisasi.....	57
4.8.2.2.1. Sistem utama pesanan penjualan terkomputerisasi.....	58
4.8.2.2.2. Sistem pendukung pesanan penjualan terkomputerisasi.....	61
4.8.2.2.2.1. Sistem penjualan.....	62
4.8.2.2.2.2. Sistem Pembelian.....	75
4.8.2.2.2.3. Sistem Persediaan.....	83
4.8.2.2.2.4. Sistem biaya.....	87
4.8.2.3. Kelebihan sistem terkomputerisasi di TB Cahaya Baru.....	89
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	91
5.1. Kesimpulan.....	91
5.2. Saran.....	93
DAFTAR PUSTAKA.....	96
LAMPIRAN.....	98

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1. Data awal sistem pesanan penjualan manual.....	38
Tabel 4.2. Data awal sistem pesanan penjualan terkomputerisasi.....	39
Tabel 4.3. Data sebelum menggunakan sistem pesanan penjualan terkomputerisasi.....	41
Tabel 4.4. Data setelah menggunakan sistem pesanan penjualan terkomputerisasi.....	42
Tabel 4.5. Tabel uji T pada proses pelanggan memesan barang berupa DO dari program SPSS.....	48
Tabel 4.6. Tabel uji T pada proses DO diterima oleh karyawan.....	50
Tabel 4.7. Tabel uji T pada proses identifikasi, dan proses menyiapkan pesanan pelanggan sebelum terkomputerisasi dan setelah terkomputerisasi.....	52



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Langkah Pemecahan Masalah.....	12
Gambar 3.1. Bagan aktivitas operasional TB Cahaya Baru.....	18
Gambar 3.2. Bagan Langkah pemecahan masalah.....	24
Gambar 4.1. Bagan operasional sebelum menggunakan sistem penjualan terkomputerisasi.....	31
Gambar 4.2. <i>Flowchart</i> Sistem pesanan penjualan manual.....	34
Gambar 4.3. <i>Flowchart</i> Sistem pesanan penjualan terkomputerisasi.....	35
Gambar 4.4. Grafik sebelum menggunakan pesanan penjualan terkomputerisasi.....	43
Gambar 4.5. Grafik setelah meggunakan pesanan penjualan terkomputerisasi.....	44
Gambar 4.6. Bagan operasional setelah menggunakan sistem penjualan terkomputerisasi.....	46
Gambar 4.7. Catatan pesanan penjualan manual.....	55
Gambar 4.8. Proses identifikasi sistem pesanan penjualan manual.....	55
Gambar 4.9. Output sistem pesanan penjualan manual untuk salesman (warna putih).....	56
Gambar 4.10. Output sistem pesanan penjualan manual untuk pelanggan (warna hijau).....	56
Gambar 4.11. Output sistem pesanan penjualan manual untuk TB Cahaya Baru (warna kuning).....	57
Gambar 4.12. Sistem pesanan penjualan terkomputerisasi.....	59
Gambar 4.13. Hasil <i>print-out</i> sistem pesanan penjualan.....	60
Gambar 4.14. <i>Form</i> Sistem penjualan.....	65
Gambar 4.15. Daftar pelanggan.....	66
Gambar 4.16. <i>Form</i> retur penjualan.....	66
Gambar 4.17. Laporan penjualan.....	67
Gambar 4.18. Laporan piutang.....	68
Gambar 4.19. Laporan penjualan per pelanggan.....	69

Gambar 4.20. Laporan kebiasaan pelanggan.....	69
Gambar 4.21. Laporan sejarah persediaan.....	70
Gambar 4.22. Laporan neraca.....	70
Gambar 4.23. Laporan laba rugi.....	71
Gambar 4.24. Laporan keuntungan persediaan.....	71
Gambar 4.25. Bagan kinerja mingguan.....	72
Gambar 4.26. Bagan kinerja bulanan.....	72
Gambar 4.27. Bagan aktivitas persediaan.....	73
Gambar 4.28. Bagan aktivitas pelanggan.....	73
Gambar 4.29. Bagan aktivitas salesman.....	74
Gambar 4.30. <i>Form</i> Sistem pembelian.....	78
Gambar 4.31. Daftar pemasok.....	79
Gambar 4.32. Sistem retur pembelian.....	79
Gambar 4.33. Laporan pembelian.....	80
Gambar 4.34. Laporan hutang.....	80
Gambar 4.35. Daftar barang baru untuk salesman.....	81
Gambar 4.36. Daftar harga barang.....	82
Gambar 4.37. Daftar persediaan.....	85
Gambar 4.38. <i>Form</i> Stok opname.....	86
Gambar 4.39. Laporan Stok opname.....	86
Gambar 4.40. <i>Form</i> biaya.....	88
Gambar 4.41. Laporan biaya.....	88

Abstrak

Latar Belakang

Proses penjualan mempunyai peran strategis dalam perusahaan, karena perusahaan membutuhkan sistem penjualan yang efektif dan efisien. Sistem pesanan penjualan adalah subsistem dari proses penjualan.

TB Cahaya Baru mengalami masalah pada sistem pesanan penjualan yang tidak efektif dan efisien, karena sistem pesanan penjualan manual. Sistem pesanan penjualan ini membutuhkan banyak waktu dalam proses pengecekan pesanan setiap konsumen.

Hasil Penelitian

Inovasi yang diaplikasikan pada TB Cahaya Baru merubah sistem manual menjadi terkomputerisasi.

Inovasi pada sistem pesanan penjualan menghasilkan sistem utama dan sistem pendukung yang digunakan sebagai pengambilan keputusan.

Sistem utama adalah sistem pesanan penjualan dan hasil print-out sistem pesanan penjualan terkomputerisasi.

Sistem pendukung antara lain, Sistem biaya, Sistem pembelian, Sistem persediaan, dan Sistem penjualan.

Kesimpulan

Inovasi komputerisasi sistem pesanan penjualan yang diaplikasikan pada TB Cahaya Baru terbukti dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses layanan penjualan

ABSTRACT

Background

Sales process has a strategic role within the company, because companies need a sales system that effectively and efficiently. Sales order system is subsystem of the sales process.

TB Cahaya Baru having problems on the sales order system that is not effective and efficient, because system sales orders manually. Sales order system takes a lot of time in the process of checking orders every consumer.

ResearchResults

Innovation applied to the TB Cahaya Baru change the system from manual to be computerized.

Innovation on the sales order system to produce major systems and support systems that are used as decision-making.

The main system is a system of sales orders and the results print-out sales of computerized reservation systems.

Support systems, among others, system cost, system purchasing, inventory system, and system sales.

Conclusion

Innovation computerized sales order system that was applied to the TB Cahaya Baru proven to improve efficiency and effectiveness of the process of selling services