

**PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PADA CV
RAJAWALI BERLIAN MOBILINDO MENGGUNAKAN
METODE *SYSTEM DEVELOPMENT LIFE CYCLE*
(SDLC)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar
Sarjana dalam bidang ilmu Teknik Industri

Disusun oleh:

Nama : William Stefanus

NPM : 2015610024



**PROGRAM STUDI SARJANA TEKNIK INDUSTRI
JURUSAN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG
2020**

**FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG**



Nama : William Stefanus
NPM : 2015610024
Program Studi : Sarjana Teknik Industri
Judul Skripsi : PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PADA CV
RAJAWALI BERLIAN MOBILINDO MENGGUNAKAN
METODE *SYSTEM DEVELOPMENT LIFE CYCLE*
(SDLC)

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Januari 2020
**Ketua Program Studi Sarjana
Teknik Industri**

(Romy Loice, S.T., M.T.)

Pembimbing

(Ignatius A. Sandy, S.Si., M.T.)



Jurusan Teknik Industri
Fakultas Teknologi Industri
Universitas Katolik Parahyangan

Pernyataan Tidak Mencontek atau Melakukan Tindakan Plagiat

Saya, yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : William Stefanus

NPM : 2015610024

dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

**“PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PADA CV RAJAWALI BERLIAN
MOBILINDO MENGGUNAKAN METODE *SYSTEM DEVELOPMENT LIFE
CYCLE (SDLC)*”**

adalah hasil pekerjaan saya dan seluruh ide, pendapat atau materi dari sumber lain telah dikutip dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan jika pernyataan ini tidak sesuai dengan kenyataan, maka saya bersedia menanggung sanksi yang akan dikenakan kepada saya.

Bandung,

William Stefanus
2015610024

ABSTRAK

CV Rajawali Berlian Mobilindo merupakan salah satu perusahaan distributor oli dari United Oil Indonesia yang terletak di kota Cimahi, berdiri pada tahun 2004 hingga saat ini. Perusahaan ini menjual produk oli pelumas kendaraan merek United Oil. Terdapat tiga area bisnis yang dimiliki oleh perusahaan CV Rajawali Berlian Mobilindo, yaitu bagian pembelian, bagian distribusi, dan bagian pembelian. Pada ketiga bagian area bisnis tersebut diidentifikasi memiliki beberapa permasalahan yang menghambat aktivitasnya, antara lain tidak tersedianya informasi mengenai stok barang, kesalahan pengiriman order barang ke toko pelanggan, penyimpanan maupun penyampaian informasi yang tidak jelas, kesulitan mencari data, serta kesulitan menyelesaikan piutang dengan pelanggan. Berdasarkan identifikasi ditemukan bahwa permasalahan-permasalahan tersebut timbul disebabkan belum adanya sistem informasi yang dapat menunjang pada proses bisnis perusahaan CV Rajawali Berlian Mobilindo. Hal ini dapat diatasi dengan merancang sistem informasi melalui metode *System Development Life Cycle* (SDLC). Metode SDLC memiliki empat tahapan, yaitu *planning*, *analysis*, *design*, dan *implementation*. Tahapan *planning* mengenali dan mengidentifikasi masalah pada proses bisnis awal. Tahapan *analysis* mencari kebutuhan informasi dan menentukan kriteria performansi sistem untuk perusahaan. Tahapan *design* membuat proses bisnis usulan, dekomposisi fungsi, *context diagram*, *Data Flow Diagram* (DFD), basis data, dan normalisasi data. Tahapan *implementation* merancang kamus data, *user interface*, dan Standar Operasional Prosedur (SOP). Dari keempat tahapan metode SDLC, mampu menghasilkan sebuah sistem informasi yang terdiri usulan proses bisnis, basis data, *user interface*, dan Standar Operasional Prosedur (SOP). Sistem informasi ini seperti *tools* yang dapat menyelesaikan masalah di CV Rajawali Berlian Mobilindo.

ABSTRACT

CV Rajawali Berlian Mobilindo is an oil distributor from United Oil Indonesia, located in the city of Cimahi, since 2004. This company sells United Oil brand lubricants. There are three business areas owned by CV Rajawali Berlian Mobilindo, namely the purchasing department, the distribution department, and the purchasing department. In the three parts of the business area identified several problems that hamper their activities, including the unavailability of information about the stock of goods, errors in sending orders to the customer's store, storage and delivery of unclear information, difficulty in finding data, and difficulty in settling receivables with customers. Based on the identification it was found that the problems arose due to the absence of an information system that could support the company's business process CV Rajawali Berlian Mobilindo. This can be overcome by designing information systems through the System Development Life Cycle (SDLC) method. The SDLC method has four stages, namely planning, analysis, design, and implementation. The planning stage recognizes and identifies problems in the initial business process. The analysis stage looks for information needs and determines the system performance criteria for the company. The design stages make the proposed business process, function decomposition, context diagrams, Data Flow Diagrams (DFD), databases, and data normalization. The stages of implementation are designing data dictionaries, user interfaces, and Standard Operating Procedures (SOP). From the four stages of the SDLC method, it is able to produce an information system consisting of proposed business processes, databases, user interfaces, and Standard Operating Procedures (SOP). This information system is like a tool that can solve problems in CV Rajawali Berlian Mobilindo.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan berkat serta kasih-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Perancangan Sistem Informasi pada CV Rajawali Berlian Mobilindo Menggunakan Metode *System Development Life Cycle* (SDLC)”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih gelar sarjana pada Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Katolik Parahyangan Bandung.

Dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak serta dukungan secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini hingga selesai dan tepat waktu. Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Ignatius A. Sandy, S.Si., M.T. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan waktu, ilmu, tenaga, masukan, dan dukungan selama penyusunan skripsi.
2. Bapak Dr. Carles Sitompul, S.T., M.T., M.I.M. dan Dr. Yogi Yusuf Wibisono, S.T., M.T. selaku dosen wali yang telah membimbing dan memberikan dukungan dalam menempuh pendidikan di Universitas Katolik Parahyangan.
3. Bapak Romy Loice, S.T., M.T. selaku ketua program studi sarjana yang telah memberikan arahan dalam menjalani persyaratan prosedur skripsi.
4. Seluruh dosen dan karyawan Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan ilmu selama menjalani pendidikan di Jurusan Teknik Industri Universitas Katolik Parahyangan.
5. Bapak Goestianto Kusuma, Ibu Rita Rikmasari, Elnatan Jordan Lemuel, dan Talita Ester Lemuel selaku pemilik dan pekerja dari perusahaan yang telah memberikan dukungan serta kesempatan untuk membantu dalam penyusunan skripsi.
6. Kedua orang tua dan seluruh keluarga besar yang telah memberikan doa, dukungan, dan menjadi motivasi penulis selama penyusunan skripsi.

7. Teman – teman seperjuangan skripsi sistem informasi Jovan Hernando dan Aurelius Edvan atas dukungan, masukan, dan kebersamaan selama penyusunan skripsi.
8. Teman – teman kelas B angkatan 2015 atas pengalaman dan kebersamaan selama menempuh pendidikan di Jurusan Teknik Industri Universitas Katolik Parahyangan.
9. Teman – teman kelompok PSTI Dessy Ardine Sudiro, Christoforus Aditya, dan Valeria Sherren Natasha atas kerjasama, dukungan, dan pengalaman selama praktikum.
10. Teman – teman kelompok Kerja Pabrik Irvan Kurniawan dan Osten Sinanto atas kerjasama, kebersamaan, dan pengalaman selama bekerja di PT Ultrajaya Milk Industry Tbk.
11. Teman – teman penulis Annisa Jelita Saviera Pane, Faris Rafiandra Satria, dan Stephanie Cindy atas kritik dan masukan dalam penyusunan skripsi.
12. Teman – teman penulis Adrian Stefanus, Aldy Raynaldo, Jeremy Owen, Matthew Alvredo, Renard Junio, Reza Valentino, Stephen Lunardi, Stephen Senjaya, dan Steven Souw atas dukungan dan motivasi selama penyusunan skripsi.
13. Semua pihak internal maupun eksternal yang terlibat dan tidak dapat disebutkan satu per satu selama penulis menempuh masa pendidikan dan penyusunan skripsi.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari sempurna. Penulis menghargai apabila ada kritik dan saran terkait penyempurnaan dalam penelitian. Diharapkan penelitian yang dilakukan dapat bermanfaat bagi perusahaan maupun pembaca.

Bandung, 18 Desember 2019

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	I-1
I.1 Latar Belakang Masalah	I-1
I.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah	I-4
I.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi Penelitian	I-10
I.4 Tujuan Penelitian	I-11
I.5 Manfaat Penelitian	I-11
I.6 Metodologi Penelitian	I-11
I.7 Sistematika Penulisan	I-14
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	II-1
II.1 Data	II-1
II.2 Sistem Informasi	II-1
II.3 Proses Bisnis	II-3
II.4 Metode <i>System Development Life Cycle</i> (SDLC)	II-3
II.5 <i>Data Flow Diagram</i> (DFD)	II-5
II.6 Basis Data	II-7
II.7 Normalisasi Data	II-8
II.8 Standar Operasional Prosedur (SOP)	II-9
II.9 <i>User Interface</i>	II-10
BAB III IDENTIFIKASI DAN ANALISIS SISTEM SISTEM INFORMASI ...	III-1
III.1 Deskripsi Perusahaan	III-1
III.2 Struktur Organisasi dan Deskripsi Pekerjaan	III-3
III.3 Proses Bisnis	III-6

III.3.1	Area Bisnis Bagian Pembelian	III-7
III.3.2	Area Bisnis Distribusi	III-8
III.3.3	Area Bisnis Penjualan	III-10
III.4	Tahapan Perencanaan	III-14
III.5	Tahapan Analisis	III-18
III.5.1	Identifikasi dan Usulan Kebutuhan Informasi	III-18
III.5.2	Kriteria Performansi Sistem Baru	III-24
BAB IV	PERANCANGAN SISTEM INFORMASI	IV-1
IV.1	Tahapan Perencanaan	IV-1
IV.1.1	Proses Bisnis Usulan	IV-1
IV.1.2	Dekomposisi Fungsi	IV-9
IV.1.3	<i>Context Diagram</i> dan <i>Data Flow Diagram</i>	IV-11
IV.1.4	Basis Data	IV-28
IV.1.5	Normalisasi Data	IV-31
IV.2	Tahapan Implementasi	IV-32
IV.2.1	Kamus Data	IV-32
IV.2.2	Perancangan <i>User Interface</i>	IV-33
IV.2.3	Standar Operasional Prosedur	IV-49
BAB V	ANALISIS	V-1
V.1	Analisis Pemilihan Metode SDLC	V-1
V.2	Analisis Pemilihan Metode DDA	V-4
V.3	Analisis Permasalahan dan Usulan Perbaikan	V-5
V.2.1	Area Bisnis Pembelian	V-5
V.3.2	Area Bisnis Distribusi	V-7
V.3.3	Area Bisnis Penjualan	V-10
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN	VI-1
VI.1	Kesimpulan	VI-1
VI.2	Saran	VI-2

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel II.1 Simbol DFD dan Artinya	II-5
Tabel III.1 Identifikasi Masalah Pada Proses Bisnis Awal	III-17
Tabel III.2 Rekapitulasi Usulan Kebutuhan Informasi	III-23
Tabel IV.1 Dekomposisi Fungsi Usulan Proses Bisnis	IV-9
Tabel IV.2 Identifikasi Aktivitas	IV-29
Tabel IV.3 Identifikasi Informasi Area Bisnis Bagian Pembelian	IV-29
Tabel IV.4 Pengelompokan Informasi	IV-31
Tabel IV.5 Normalisasi Data Tabel Pekerja	IV-31
Tabel IV.6 Kamus Data Tabel Pekerja	IV-32

DAFTAR GAMBAR

Gambar I.1 Buku Untuk Pembukuan	I-5
Gambar I.2 Kondisi Penumpukan Nota Faktur Penjualan	I-6
Gambar I.3 Buku Piutang	I-7
Gambar I.4 Kondisi Penumpukan Barang	I-8
Gambar I.5 Metodologi Penelitian	I-13
Gambar II.1 Contoh SOP	II-10
Gambar III.1 Struktur Organisasi CV Rajawali Berlian Mobilindo	III-2
Gambar III.2 Proses Bisnis Awal CV Rajawali Berlian Mobilindo	III-7
Gambar III.3 <i>Sample</i> Botol Oli Pelumas	III-11
Gambar IV.1 Proses Bisnis Usulan	IV-2
Gambar IV.2 <i>Context Diagram</i> Area Bisnis Pembelian	IV-11
Gambar IV.3 <i>Data Flow Diagram</i> Level 0 Area Bisnis Pembelian	IV-12
Gambar IV.4 <i>Data Flow Diagram</i> Level 1 Merencanakan Pesanan Barang ..	IV-13
Gambar IV.5 <i>Data Flow Diagram</i> Level 1 Melakukan Pesanan Barang	IV-14
Gambar IV.6 <i>Data Flow Diagram</i> Level 1 Memesan Barang Kepada Pihak <i>Supplier</i>	IV-15
Gambar IV.7 <i>Context Diagram</i> Area Bisnis Bagian Distribusi	IV-16
Gambar IV.8 <i>Data Flow Diagram</i> Level 0 Area Bisnis Bagian Distribusi	IV-17
Gambar IV.9 <i>Data Flow Diagram</i> Level 1 Menerima Barang <i>Restock</i> Datang.....	IV-18
Gambar IV.10 <i>Data Flow Diagram</i> Level 1 Memelihara Barang di Dalam Gudang	IV-19
Gambar IV.11 <i>Data Flow Diagram</i> Level 1 Mengirimkan Pesanan Barang ...	IV-20
Gambar IV.12 <i>Data Flow Diagram</i> Level 2 Mengecek Kesesuaian Barang ...	IV-22
Gambar IV.13 <i>Context Diagram</i> Area Bisnis Bagian Penjualan	IV-23
Gambar IV.14 <i>Data Flow Diagram</i> Level 0 Area Bisnis Bagian Penjualan ...	IV-24
Gambar IV.15 <i>Data Flow Diagram</i> Level 1 Melakukan Transaksi dengan Pelanggan	IV-25
Gambar IV.16 <i>Data Flow Diagram</i> Level 1 Menerima Pesanan Pelanggan ..	IV-26

Gambar IV.17 <i>Data Flow Diagram</i> Level 1 Memelihara Barang di Dalam Gudang	IV-27
Gambar IV.18 Akun Halaman Utama	IV-33
Gambar IV.19 Halaman Pembuatan Akun	IV-34
Gambar IV.20 Menu Utama Bagian Pembelian	IV-35
Gambar IV.21 Halaman Stok Barang	IV-35
Gambar IV.22 Halaman Pertama <i>Restock</i> Barang	IV-36
Gambar IV.23 Halaman Kedua <i>Restock</i> Barang	IV-36
Gambar IV.24 Halaman <i>Input</i> Kedatangan Barang	IV-37
Gambar IV.25 Halaman Pembayaran	IV-38
Gambar IV.26 Halaman Data <i>Supplier</i>	IV-38
Gambar IV.27 Halaman Hapus Data <i>Supplier</i>	IV-39
Gambar IV.28 Menu Utama Bagian Distribusi	IV-40
Gambar IV.29 Halaman Stok Barang Bagian Distribusi	IV-40
Gambar IV.30 Halaman Pertama Cek Kedatangan Barang	IV-41
Gambar IV.31 Halaman Kedua Cek Kedatangan Barang	IV-41
Gambar IV.32 Halaman Pertama Order Barang	IV-42
Gambar IV.33 Halaman Kedua Order Barang	IV-43
Gambar IV.34 Halaman Data Pelanggan	IV-43
Gambar IV.35 Menu Utama Bagian Penjualan	IV-44
Gambar IV.36 Halaman Stok Barang Bagian Penjualan	IV-44
Gambar IV.37 Halaman <i>Input</i> Order	IV-45
Gambar IV.38 Halaman Nota Faktur Penjualan	IV-46
Gambar IV.39 Halaman Pertama Tagihan Pelanggan	IV-46
Gambar IV.40 Halaman Pertama Pembayaran	IV-47
Gambar IV.41 Halaman Kedua Pembayaran	IV-47
Gambar IV.42 Halaman Pertama Tagihan Piutang	IV-48
Gambar IV.43 Halaman Kedua Tagihan Piutang	IV-48
Gambar IV.44 SOP Melakukan <i>Restock</i> Barang	IV-49
Gambar IV.45 SOP Melakukan Pembayaran Tagihan <i>Supplier</i>	IV-49
Gambar IV.46 SOP Menerima <i>Restock</i> Barang	IV-49
Gambar IV.47 SOP Mengirimkan Order Barang	IV-52
Gambar IV.48 SOP Melakukan Transaksi Order Barang	IV-53

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A IDENTIFIKASI AKTIVITAS DAN INFORMASI	A-1
LAMPIRAN B PENGELOMPOKAN INFORMASI	B-1
LAMPIRAN C NORMALISASI DATA	C-1
LAMPIRAN D KAMUS DATA.....	D-1

BAB I

PENDAHULUAN

Pada bab ini dibahas mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, pembatasan masalah dan asumsi penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penulisan, serta sistematika penulisan dalam penelitian yang dilakukan. Kemudian pada bab ini diikuti dengan kondisi dan masalah yang terdapat di CV Rajawali Berlian Mobilindo. Berikut di bawah ini penjabaran mengenai bab 1 pendahuluan sebagai berikut.

I.1 Latar Belakang Masalah

Menurut Schwab (2016), sistem informasi sekarang perkembangannya sangat cepat, tidak sedikit yang sudah menggunakan sistem informasi untuk menunjang kemudahan dalam bekerja. Bentuk salah satu dari sistem informasi yang dikembangkan salah satunya berupa basis *web*. *Web* ini tidak hanya digunakan untuk menampilkan informasi saja, tetapi dapat digunakan untuk berinteraksi dengan data. Informasi tersebut dipakai untuk mengambil sebuah keputusan penting dalam bekerja.

Sistem informasi berupa basis *web* ini juga menggunakan teknologi komputerisasi bahkan internet yang mengalami perkembangan cepat hampir di semua bidang. Peran teknologi ini memberikan kemudahan dan keuntungan salah satunya di dalam dunia bisnis. Pentingnya peran teknologi khususnya dalam dunia bisnis, menjadi acuan perusahaan-perusahaan yang sedang bersaing di ketatnya bidang-bidang bisnis yang ada sekarang ini. Sebuah perusahaan akan tertinggal apabila tidak mengikuti arus percepatan dari teknologi ini agar mereka tetap dapat menjalankan bisnisnya. Terutama perusahaan yang belum memakai teknologi digitalisasi, salah satunya yaitu perusahaan CV Rajawali Berlian Mobilindo.

CV Rajawali Berlian Mobilindo merupakan cabang perusahaan distributor oli yang berdomisili di kota Cimahi tepatnya di Jalan Pondok Mutiara I nomor 12, Cibabat. CV Rajawali Berlian Mobilindo ini menawarkan berbagai produk oli pelumas dengan merek United Oil untuk kendaraan mobil dan motor, seperti pelumas mobil, pelumas mesin diesel, pelumas motor, pelumas transmisi,

pelumas khusus (untuk rem kendaraan). Dalam kegiatan operasionalnya CV Rajawali Berlian Mobilindo memasarkan produknya ke setiap pelanggan toko atau bengkel mobil maupun motor berada di Jawa Barat khususnya di kota Bandung. Perusahaan ini memulai bisnis di kota tersebut dengan memiliki pelanggan terbanyak serta seringnya proses transaksi yang dilakukan. Produk oli yang dipasarkan ke setiap pelanggan toko tersebut didistribusi atau diperoleh langsung dari pusat perusahaan United Oil yang berada di kota Jakarta.

CV Rajawali Berlian Mobilindo yang dipimpin oleh seorang direktur sekaligus pemilik dari perusahaan tersebut memiliki tiga area bisnis. Area bisnis tersebut adalah pembelian, distribusi, dan penjualan. Ketiga area bisnis ini dalam aktivitas operasionalnya saling berhubungan sehingga produk oli pelumas United Oil ini sampai kepada pelanggan.

Dimulai dengan kegiatan pembelian produk yang dijadikan stok barang untuk dipasarkan beserta dengan jenis dan jumlah barang yang didapat dari pusat perusahaan United Oil atau disebut *supplier*. Setelah barang datang, dilakukan pemeriksaan dan pencatatan barang sesuai dengan jenis dan jumlah yang dipesan dari *supplier* tersebut.

Kemudian kegiatan selanjutnya yang dilakukan adalah penerimaan dan pemeliharaan barang yang datang di dalam gudang maupun barang yang dibawa untuk proses lanjutan yaitu pengiriman barang. Dilakukan proses pengiriman barang ke setiap toko-toko sesuai perjanjian transaksi yang telah disepakati kedua belah pihak.

Kegiatan terakhir yang dilakukan adalah proses transaksi produk pelumas oli terhadap konsumen dimana dalam proses transaksi ini di dalamnya terdapat kegiatan penawaran dan penerimaan transaksi pembayaran barang, kemudian pengecekan *up to date* atau yang tersisa jumlah barang pada setiap pelanggan toko-toko, serta menyiapkan pesanan pelanggan kepada bagian distribusi agar pesanan dapat dikirim ke masing-masing toko.

Berdasarkan wawancara dengan direktur atau pemilik perusahaan ini, yaitu hingga saat ini masih terdapat beberapa kendala dalam proses bisnis tersebut. Kendala pertama yang terjadi pada area bisnis distribusi. Saat proses pendistribusian barang kepada pelanggan, terjadi kesalahpahaman pengiriman barang karena perincian jenis barang, kuantitas barang, maupun alamat toko pelanggan yang diterima oleh pihak area bisnis distribusi ini tidak lengkap.

Selain pelanggan yang dimiliki berada di kota Bandung, perusahaan ini juga memiliki banyak pelanggan lain yang berdomisili di luar kota. Jadi menurut informasi sumber dikatakan bahwa, perusahaan harus melakukan pengiriman atau pendistribusian ulang barang-barang kepada pelanggan yang membutuhkan waktu serta mengeluarkan tambahan biaya kirim. Kejadian ini mengakibatkan penurunan kepercayaan dari pelanggan bahkan meragukan profesionalitas perusahaan.

Kendala kedua yang terjadi pada area bisnis penjualan memiliki tiga hal. Hal pertama, yaitu seringkali melakukan pengulangan transaksi terhadap pelanggan dikarenakan jumlah barang yang disepakati dengan pelanggan tersebut tidak diestimasi terlebih dahulu jumlah stok barangnya yang ada di gudang. Ketika pelanggan menentukan sejumlah permintaan barang, ternyata keadaannya kurang dari jumlah stok barang yang dimiliki pada gudang.

Hal kedua, yaitu terjadi pada proses transaksi pembayaran jual beli dari pelanggan. Saat pelanggan mengirimkan sejumlah uang melalui orang *sales*, bagian penjualan mengalami kesulitan dalam men *tracking* semua catatan riwayat dalam uang kas perusahaan. Baik berupa aliran dana masuk maupun keluar, hal ini dikarenakan tidak dilakukan pencatatan keterangan dalam proses transaksi mana yang terjadi.

Hal yang ketiga, yaitu mengalami kesulitan pada proses transaksi penagihan hutang kepada pelanggan. Pengecekan rincian nota piutang yang kompleks dengan banyaknya jenis pembayaran oleh puluhan pelanggan toko. Orang bagian penjualan sering mengandalkan ingatan atau intuisinya tanpa mengecek kembali total hutang secara detil yang seharusnya dibayar. Padahal perusahaan memiliki banyak daftar nota piutang pelanggan dengan masing-masing tenggat waktu yang berbeda.

Kendala yang terakhir yaitu dialami pada area bisnis pembelian, terdapat dua hal. Hal yang pertama, ketika mengecek kesesuaian barang di gudang sering terjadinya barang hilang akibat tidak dilakukan perincian data stok barang yang keluar dari gudang tersebut. Terjadi ketidaksesuaian antara data jumlah stok barang dengan keadaan fisik sebenarnya. Dari kejadian tersebut mempengaruhi kegiatan *restock* kepada *supplier* karena perusahaan mengalami keterlambatan membeli stok barang dan terlambat mengidentifikasi jumlah barang yang menipis bahkan habis.

Hal yang kedua, ketika ingin melakukan *restock* barang sering terjadinya penumpukan barang di gudang. Ini muncul karena bagian pembelian tidak mengetahui kondisi stok barang yang sesungguhnya. Bagian pembelian merasa stok barang tertentu sudah habis kemudian memesan kepada *supplier*, ternyata pada kenyataannya stok barang tersebut sudah dikirimkan di periode sebelumnya dan jumlahnya masih banyak. Akibat perusahaan membutuhkan waktu untuk mengatur ulang pemindahan barang yang menumpuk tersebut ke tempat yang lain.

Aktivitas ini memerlukan biaya tambahan dan menghambat proses bisnis lainnya yang dijalani oleh perusahaan. Berdasarkan kendala-kendala yang telah disebutkan dan menyebabkan kerugian berupa waktu, biaya, maupun tenaga. Perusahaan ini perlu dilakukan tinjauan perbaikan, oleh karena itu ilmu sistem informasi ini menjadi pembahasan terkait dengan masalah yang dialami oleh perusahaan. Dibutuhkannya sistem informasi guna memperbaiki CV Rajawali Berlian Mobilindo dalam proses bisnisnya diharapkan dapat menjalankan seluruh kegiatan aktivitasnya dengan lebih baik.

I.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

Dilakukan identifikasi masalah dengan melakukan pengamatan langsung pada tanggal 1-2 Juni 2019 di perusahaan CV Rajawali Berlian Mobilindo. Kemudian dilakukan juga pengamatan serta wawancara tidak terstruktur dengan direktur sekaligus pemilik dari perusahaan tersebut untuk mengetahui masalah apa saja yang dialami perusahaan saat ini.

Pada permasalahan pertama yaitu pengiriman barang ada kesalahan dalam melakukan ekspedisi pesanan pelanggan ke tempat alamat yang seharusnya, disebabkan tidak memiliki pendataan atau prosedur yang terstruktur. Menurut sumber informasi dari pemilik perusahaan, bagian penjualan sering memberikan perintah pengiriman dengan nama toko atau bengkel saja.

Hal ini disebabkan terjadi kemiripan nama toko antara satu dengan yang lain. Penyebab lainnya adalah pencatatan alamat yang diberikan hanya tercantum nama jalan utama dan tidak ada perincian detil seperti alamat kode pos, kecamatan ataupun kelurahan, serta informasi pendukung lainnya.

Bagian distribusi mengandalkan ingatan, bertanya secara berulang pada bagian penjualan. Bahkan bertanya kepada *owner* pelanggan itu sendiri untuk

mencari alamat mereka. Aktivitas ini tidak baik bagi perusahaan karena terjadinya pengulangan kiriman barang itu perlu mengeluarkan biaya tambahan serta waktu. Apalagi bagian distribusi ini memiliki jadwal dan target yang perlu dicapai setiap periodenya. Pelanggan menjadi kecewa atas keterlambatan pengiriman stok barang dan mempengaruhi hubungan kepercayaan antara pelanggan dengan konsumennya sendiri.

Kemudian permasalahan kedua, yaitu kesulitan dalam *mentracking* semua catatan riwayat dalam uang kas perusahaan pada kegiatan transaksi pembayaran jual beli. Pemilik perusahaan mengatakan hal ini terjadi karena tidak memiliki prosedur baku yang disepakati atau aturan yang harus dilakukan dalam proses pembayaran. Dengan banyaknya jenis produk dan harga yang beragam, bagian pembelian kesulitan dalam mengecek kembali kegiatan pembayaran oleh pelanggan toko apakah sudah benar adanya jumlah yang sesuai dengan kesepakatan harga.

Saat proses pembayaran dilakukan oleh pembeli, orang *sales* sering tidak mencantumkan informasi jelas apa dan kapan bahwa transaksi dilakukan pada perusahaan terkait. Bagian pembelian harus mengecek kembali nota faktur penjualan terhadap transaksi terkait. Setelah itu perlu memasukkannya informasi tersebut ke dalam buku pembukuan yang dapat dilihat pada Gambar I.1.

No	Nama Toko	No. Giro	Tgl	Jumlah
1/3	Jasmin RB 6362, 6303 6374, 6385, 6425 6437	B. Poinn AB 748363	6/4	Rp. 7.200.000
2/3	Prambanan RB 6283	B. BNI AT 060830	18/3	Rp. 3.780.000
7/3	Propaton RB 6624	B. UOB 004275	3/6	Rp. 9.568.000
10/3	Propaton RB 6627, 6645	B. UOB 0. 4272	10/6	Rp. 6.400.000
17/3	Widjaya RB 6316, 6366 6672	Niaga AA2 635711	21/3	Rp. 2.800.000
18/3	Khariema RB 6264, 6372	B. BNI CF0420986	8/4	Rp. 1.900.000
20/3	Capricorn RB 6431	B. BRI 5F4007814	27/3	Rp. 1.410.000
20/3	Sinar GS RB 6379, 6455 6458, 6459	B. BRI 6F4551819	21/3	Rp. 1.300.000
20/3	Pt. Famatek	B. Poinn	20/3	Rp. 7.400.000
4/4	Jasmin RB 6488, 6521, 6514, 6539 6612	B. Poinn AB 748372	11/6	Rp. 5.600.000
6/4	Lokajaya RB 6748, 6750	B. BCA DM 202051	8/6	Rp. 24.900.000
6/4	Loka Jaya RB 6641, 6672	B. BCA DM 202053	20/4	Rp. 2.000.000
8/4	Lotus RB 6552	B. Mandiri AT 039561	10/4	Rp. 1.055.000
19/4	Abadi RB 6561	B. BCA DL 319563	20/5	Rp. 600.000

Gambar I.1 Buku Pembukuan

Gambar I.1 diatas merupakan buku pembukuan yang terdapat informasi nomor urut buku pembukuan, tanggal transaksi, nama toko, nomor giro (jenis

transaksi pembayaran), tanggal jatuh tempo (dicantumkan apabila pelanggan toko belum dapat melunasi pembayaran), dan jumlah nominal transaksi.

Saat bagian pembelian melakukan transaksi dengan pelanggan, masih menggunakan harga produk oli yang lama menjadi kendala. Hal ini terjadi karena penurunan/penaikan harga yang diberikan oleh pihak *supplier* (pusat perusahaan United Oil) dan perubahan nilai pasar yang tidak selalu stabil.

Namun proses memindahkan informasi ke dalam buku pembukuan tersebut tidaklah mudah. Nota faktur penjualan yang terkumpul seluruhnya terlalu menumpuk dan kondisi tersebut membutuhkan waktu untuk menyelesaikan pembukuan yang cukup banyak. Kondisi penumpukan nota faktur penjualan tersebut dapat dilihat pada Gambar 1.2.



Gambar 1.2 Kondisi Penumpukan Nota Faktur Penjualan

Pada Gambar 1.2 dapat diperhatikan bagaimana tumpukan nota dengan puluhan bahkan ratusan transaksi perlu dicek kembali satu per satu ketika pelanggan toko sudah melakukan pembayaran kepada perusahaan atau belum. Akibatnya bagian penjualan mengalami kesulitan saat merekapitulasi seluruh tumpukan nota faktur penjualan, yang disebabkan tidak memiliki prosedur standar/baku dalam proses pembayaran agar seluruh pembayaran dapat lebih mudah dipantau dengan pasti.

Permasalahan ketiga, yaitu penagihan hutang di dalam pelaksanaannya bagian penjualan sering mengalami kesalahan (terjadi ketidaksesuaian antara jumlah yang dibayar dengan jumlah hutang yang dimiliki). Mereka perlu mencocokkan buku pembukuan pada Gambar 1.1. Apabila pelanggan toko tertentu belum melunasi pembayaran, maka keterangan hutang tersebut dimasukkan ke

dalam buku piutang lengkap beserta keterangan-keterangan lainnya yang dapat dilihat pada Gambar I.3.

No	Tgl	Nama Toko	Alamat	No. Faktur	Tgl. Jth. Terbit	Jumlah
10041	12/06	Papa Jaya Motor	Batu Jawa	10041	12/07	Rp. 600.000
10042	12/06	Dewa Motor	Banuwangi	10042	12/07	Rp. 2.220.000
10043	21/06	Kharisma Motor	Banuwangi	10043	21/07	Rp. 2.019.200
10044	21/06	Bosca Jaya	Banuwangi	10044	21/07	Rp. 2.220.000
10045	23/06	Cinampelas Motor	Banuwangi	10045	23/07	Rp. 1.440.000
10046	23/06	Cinampelas Motor	Banuwangi	10046	23/07	Rp. 3.240.000 ? bln Lunas
10047	25/06	JS Motor	Banuwangi	10047	25/07	Rp. 506.400
10048	25/06	Alcazi Motor	Banuwangi	10048	25/07	Rp. 906.000 5110
10049	25/06	New Mobilindo	Talang	10049	25/07	Rp. 16.335.360
10050	25/06	JB	Cirehel	10050	25/07	Rp. 540.000
10051		Batal		10051		
10052	26/06	F JM	Banuwangi	10052	26/07	Rp. 317.800

Gambar I.3 Buku Piutang

Gambar I.3 merupakan buku piutang yang berisi informasi berapa jumlah hutang yang dimiliki masing-masing pelanggan toko, kemudian pada buku piutang terdapat informasi nomor urut buku piutang, nomor faktur, tanggal transaksi, nama toko, alamat, tanggal jatuh tempo, serta jumlah hutang.

Ketika pelanggan toko tersebut telah melunasi pembayaran hutang piutang kepada perusahaan, bagian penjualan memberikan tanda warna pada buku piutang bahwa pelanggan toko tersebut telah menyelesaikan pembayaran secara lunas.

Pengecekan atau pencocokan keseluruhan transaksi melalui buku piutang ini tidaklah mudah, apalagi dengan ketelitian yang dibutuhkan dalam banyaknya hitungan. Sebagai contoh nyatanya atas sumber informasi yang didapatkan dari wawancara pada pemilik perusahaan, jika dihitung jarak waktu dari lima tahun terakhir hingga saat ini perusahaan mengalami kerugian mencapai 250 juta rupiah. Kerugian ini diakibatkan karena tindakan penipuan yang dilakukan oleh para *sales* perusahaan ketika *sales* sedang melakukan penagihan hutang ke pelanggan toko dengan cara mengambil sebagian uang dari pembayaran pelanggan toko tanpa diketahui oleh perusahaan maupun pelanggan toko. Para *sales* hanya memberi info kepada bagian penjualan bahwa pelanggan toko tersebut telah membayar sejumlah uang hutang, padahal nyatanya jumlah uang tidak sama dengan yang seharusnya. Mereka mengatakan bahwa pelanggan toko

tersebut hanya membayar hutang sebagian saja. Dan kejadian ini mengakibatkan *miss information* dan *miss communication* antara perusahaan dengan pelanggan toko yang dikarenakan bedanya penyampaian informasi oleh *sales* perusahaan.

Masalah seperti inilah yang dikatakan dan dikeluhkannya dari pemilik perusahaan CV Rajawali Berlian Mobilindo ini dalam menyelesaikan perhitungan selisih jumlah piutang masing-masing pelanggan. Kegiatan pengecekan ini butuh waktu yang cukup lama dan akibatnya pemilik perusahaan terpaksa memecat hampir seluruh orang *sales* yang melakukan tindakan kecurangan tersebut. Jika hal ini terjadi secara terus menerus, maka dapat merugikan seluruh aspek bisnis perusahaan CV Rajawali Berlian Mobilindo.

Permasalahan yang keempat, antara lain melakukan *restock* barang sering terjadinya penumpukan barang di gudang dan mengecek kesesuaian barang di gudang sering terjadinya barang hilang ini sering dialami oleh perusahaan. Menurut sumber informasi, hal ini diakibatkan tidak dilakukan perincian data stok barang dan pekerja sering mengandalkan ingatan/intuisinya saja yang tidak pasti. Contoh kondisi penumpukan barang yang dialami oleh perusahaan dapat dilihat pada Gambar I.4.



Gambar I.4 Kondisi Penumpukan Barang

Gambar I.4 merupakan kondisi penumpukan barang oli United dalam kemasan botol maupun kardus. Dapat dilihat bahwa pada gudang tersebut terdapat kemasan botol oli yang tercecer yang tidak berada di tempat yang seharusnya, di bagian dalam nampak terlihat tidak rapi dalam penyimpanannya, dan urutan jenis tumpukan kardus oli yang tidak seragam. Kondisi ini membuat

bagian distributor kesulitan saat pemilihan jenis barang dalam proses distribusi produk kepada pelanggan.

Informasi mengenai permintaan barang yang *demandnya* sedang bagus pada waktu tertentu menjadi salah satu informasi yang dibutuhkan oleh bagian pembelian. Informasi tersebut menjadi bahan peramalan untuk mengetahui kapan perusahaan harus *merestock* barang tertentu dan berapa banyak perusahaan harus memesan barang kepada *supplier* agar tidak terjadi kesalahpahaman seperti penumpukan barang yang tidak teridentifikasi.

Hal ini disebabkan bagian pembelian melakukan *restock* barang dengan ingatan/intuisinya yang tidak pasti (yang pada nyatanya stok barang tertentu sudah datang di periode sebelumnya) dan sering menerima informasi dari bagian distribusi bahwa barang tertentu telah habis atau kosong itu secara mendadak. Kedua hal tersebut menghambat barang yang seharusnya datang tepat waktu.

Permasalahan kelima, yaitu pengulangan transaksi terhadap pelanggan ini terjadi disebabkan karena perusahaan tidak dilakukan perincian data stok barang dan dilakukan kesepakatan transaksi terhadap jumlah stok barangnya melalui ingatan. Berdasarkan pengalaman dari pemilik perusahaan, proses transaksi terhadap pelanggan sering mengalami *miss communication* dalam kesepakatan jumlah barang, karena jumlah yang dipesan dengan jumlah yang tersedia tidak terpenuhi. Secara tidak langsung kendala tersebut mempengaruhi hubungan dengan pelanggan toko, mengurangi nilai kredibilitas yang merugikan perusahaan CV Rajawali Berlian Mobilindo ini.

Usaha yang telah dilakukan perusahaan sampai saat ini mengatasi hal-hal ini masih mengusahakan dengan secara manual. Seperti contoh pada bagian penjualan, ketika melakukan penagihan hutang walaupun terkadang lupa atau terlewat jatuh tempo terus mengusahakan penagihan dengan ingatannya. Kemudian ketika melakukan pembayaran melalui *sales*, mereka terus melakukan pengecekan/audit terhadap *sales* yang bertugas agar informasi yang diberikan kepada perusahaan tidak dimanipulasi oleh *sales* itu sendiri. Dan perusahaan mengharapkan bahwa mereka dapat memiliki sistem informasi yang baik agar setiap proses bisnis yang dijalani oleh perusahaan ini jelas adanya, ditunjang, dan diintegrasikan dengan baik.

Dari seluruh pembahasan mengenai permasalahan yang dimiliki oleh perusahaan menunjukkan adanya kelemahan dalam proses bisnisnya. Sistem

informasi dapat mendukung proses bisnis yang baik, memudahkan perusahaan dalam mengidentifikasi masalah, dan membantu proses cara pengambilan keputusan yang baik oleh perusahaan. Perancangan sistem informasi ini dipilih metode *System Development Life Cycle* (SDLC). Alasan pemilihan metode ini, yaitu memiliki perancangan sistem secara keseluruhan serta bertahap dan cocok digunakan untuk perusahaan yang belum memiliki sistem informasi yang terkomputerisasi. Secara bertahap tersebut, antara lain perencanaan, analisis, perancangan, dan implementasi. Metode *System Development Life Cycle* (SDLC) memiliki keunggulan dirancang berdasarkan aktivitas kegiatan dan dijalankan dengan sistematis agar mengidentifikasi permasalahan secara detil juga menyeluruh.

Untuk membuat perancangan usulan perbaikan sistem informasi, CV Rajawali Berlian Mobilindo perlu mengetahui proses bisnis secara keseluruhan terlebih dahulu. Setelah itu baru perancangan untuk CV Rajawali Berlian Mobilindo dapat dilakukan. Sehingga melalui perancangan sistem informasi tersebut, setiap masalah dapat diatasi dengan baik dan memberikan dampak positif bagi pertumbuhan bisnis yang dijalani perusahaan CV Rajawali Berlian Mobilindo.

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang ditemukan di dalam penelitian, berikut di bawah ini merupakan perumusan masalah dalam penelitian yang akan dilakukan.

1. Bagaimana kelemahan proses bisnis saat ini pada CV Rajawali Berlian Mobilindo?
2. Bagaimana usulan perbaikan proses bisnis pada CV Rajawali Berlian Mobilindo?
3. Bagaimana usulan rancangan sistem informasi pada CV Rajawali Berlian Mobilindo?

I.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi Penelitian

Dibutuhkan pembatasan masalah dan asumsi pada penelitian ini dimana pembatasan masalah digunakan agar daerah ruang lingkup pembahasan penelitian tidak terlalu meluas serta penelitiannya berfokus pada masalah yang terjadi pada perusahaan CV Rajawali Berlian Mobilindo. Pembatasan masalah tersebut, antara lain penelitian yang dilakukan hanya sampai ke tahap implementasi berupa perancangan *user interface*. Kemudian sebuah asumsi

dipakai dengan tujuan, yaitu mempertegas akan nilai *variable* yang tidak dapat dikendalikan yang menjadi pusat perhatian masalah kemudian penetapan kondisi sehingga penelitian studi lapangan ini jelas batasnya. Asumsi yang digunakan adalah selama proses penelitian aktivitas proses bisnis perusahaan CV Rajawali Berlian Mobilindo tidak mengalami perubahan kondisi.

I.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dibuat, tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Mengetahui kelemahan proses bisnis saat ini pada CV Rajawali Berlian Mobilindo.
2. Merancang usulan perbaikan proses bisnis pada CV Rajawali Berlian Mobilindo.
3. Merancang usulan rancangan sistem informasi yang sesuai pada CV Rajawali Berlian Mobilindo.

I.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara nyata, dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi bagi perusahaan berupa perancangan sistem informasi. Perancangan sistem informasi ini diharapkan dapat memberikan efektivitas dalam segi waktu maupun meminimalisir kesalahan yang ada di dalam seluruh kegiatan proses bisnis CV Rajawali Berlian Mobilindo .

I.6 Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian adalah tahapan-tahapan yang dilakukan dalam penelitian secara berurutan agar penelitian dapat dibuat secara sistematis. Di bawah ini merupakan langkah tahapan metodologi penelitian yang ada sebagai berikut.

1. Studi Pendahuluan
Studi pendahuluan adalah tahapan pertama yang dilakukan dengan melakukan wawancara dengan direktur sekaligus pemilik dari perusahaan dan observasi di CV Rajawali Berlian Mobilindo agar dapat mengenal kondisi kegiatan proses bisnis perusahaan dengan baik.

2. Identifikasi dan Rumusan Masalah
Identifikasi dan rumusan masalah adalah tahapan kedua yang dilakukan dengan mengidentifikasi penyebab masalah yang terjadi serta dampak kerugian yang ditimbulkan. Kemudian dirumuskan masalah tersebut berdasarkan hasil wawancara dan observasi menjadi tiga bagian dimana hal tersebut menjadi tujuan dari penelitian ini.
3. Pembatasan Masalah dan Asumsi Penelitian
Pembatasan masalah dan asumsi penelitian adalah tahapan ketiga yang dilakukan agar penelitian ini dapat fokus lebih jelas dan tidak meluas terhadap masalah-masalah yang diteliti pada perusahaan CV Rajawali Berlian Mobilindo.
4. Tahap Perencanaan
Tahap perencanaan adalah tahapan keempat yang akan dilakukan dimulai dengan mengidentifikasi masalah yang terjadi saat ini pada proses bisnis serta tujuan dan masalah sesuai kondisi perusahaan. Serta tahap perencanaan ini memastikan masalah yang dialami perusahaan dapat diselesaikan atau diatasi dengan sistem informasi.
5. Tahap Analisis
Tahap analisis adalah tahapan kelima yang akan dilakukan identifikasi kebutuhan informasi dari kegiatan proses bisnis saat ini serta identifikasi kriteria performansi sistem perusahaan.
6. Tahap Perancangan
Tahap perancangan adalah tahapan keenam yang akan dilakukan pemberian usulan pada perusahaan yaitu proses bisnis usulan, *context diagram*, dan *data flow diagram*, *database* yang selanjutnya dinormalisasikan.
7. Tahap Implementasi
Tahap implementasi adalah tahapan ketujuh yang akan dilakukan perancangan sistem informasi yaitu kamus data, *user interface*, dan perancangan prosedur operasi baku untuk kegiatan-kegiatan agar dapat digunakan khususnya yang sering mengalami masalah.

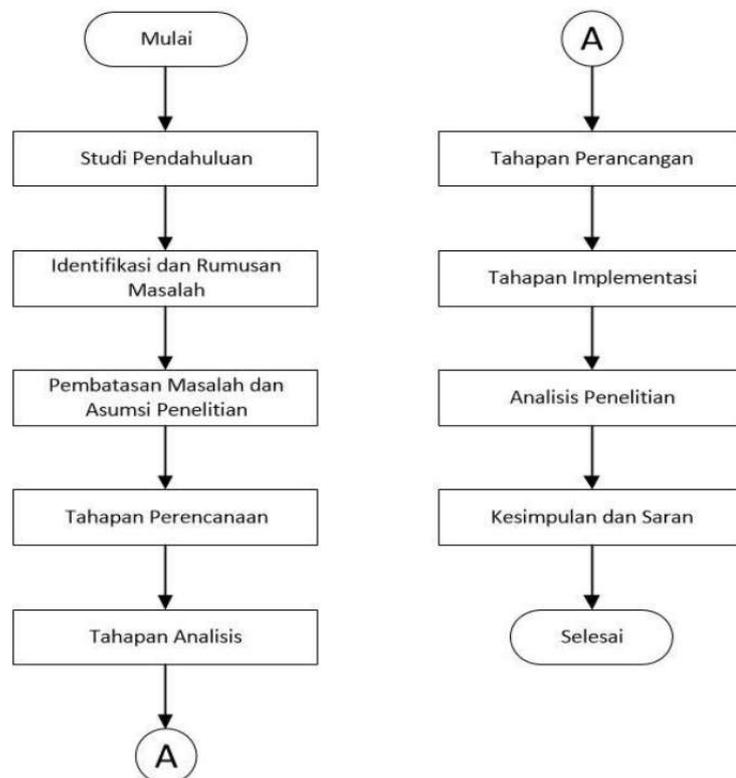
8. Analisis Penelitian

Dalam analisis ini terdapat penguraian pada tahap pemilihan metode SDLC yang dipakai untuk perancangan sistem informasi terhadap permasalahan yang ditemukan, serta usulan-usulan baik proses bisnis maupun sistem informasi yang dapat dimanfaatkan bagi perusahaan.

9. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan dan saran merupakan tahapan terakhir dalam penelitian secara keseluruhan dimana terdapat penguraian kesimpulan jawaban dari rumusan masalah serta saran yang diberikan sebagai tanda evaluasi bagi perusahaan CV Rajawali Berlian Mobilindo.

Pada Gambar I.5 di bawah ini merupakan bagan metodologi penelitian yang digambarkan secara berurutan sebagai berikut.



Gambar I.5 Metodologi Penelitian

Gambar VI.6 merupakan metodologi penelitian yang ditampilkan dalam bentuk *flow chart* yang berisikan urutan-urutan bagaimana penelitian ini dilakukan secara bertahap dari tahapan satu hingga sembilan.

I.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan berfungsi untuk mengetahui lebih jelas dalam penjabaran setiap langkah penelitian dengan cara mengelompokkannya menjadi beberapa bab diantaranya sebagai berikut.

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab I ini menjelaskan tentang informasi mengenai latar belakang permasalahan, identifikasi dan rumusan masalah pada perusahaan CV Rajawali Berlian Mobilindo, pembatasan masalah dan asumsi penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penulisan serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab II ini berisi teori-teori yang berhubungan dengan pemecahan masalah yang diamati atau membahas mengenai tinjauan pustaka yang digunakan. Tinjauan pustaka diantaranya data dan informasi, sistem informasi, metode *System Development Life Cycle* atau disingkat menjadi SDLC, proses bisnis, *Data Flow Diagram* atau disingkat menjadi DFD, basis data, normalisasi data serta teori penunjang lainnya.

BAB III IDENTIFIKASI DAN ANALISIS SISTEM INFORMASI

Pada bab III ini berisikan mengenai gambaran secara keseluruhan sistem yang dimiliki perusahaan (deskripsi, struktur organisasi, kegiatan dan proses bisnis saat ini). Melalui metode *System Development Life Cycle* (SDLC) ini, langkah pertama yang dilakukan, yaitu *planning* dimana di dalam tahapan pertama ini meliputi identifikasi masalah serta proses bisnis yang dimiliki. Kemudian langkah kedua yang dilakukan, yaitu *analysis* dimana di dalam tahapan kedua ini meliputi identifikasi aktivitas kegiatan dan kebutuhan informasi yang diperlukan.

BAB IV PERANCANGAN SISTEM INFORMASI

Pada bab IV ini merupakan penjabaran langkah ketiga dan keempat pada metode *System Development Life Cycle* (SDLC) ini, yaitu *design* dan *implementation*. Tahapan *design* yaitu membuat usulan proses bisnis, dekomposisi fungsi, *context diagram*, *data flow diagram* (DFD), perancangan basis data menggunakan metode DDA, dan normalisasi data. Tahapan *implementation* yaitu perancangan kamus data, perancangan *user interface*, dan perancangan Standar Operasional Prosedur (SOP).

BAB V ANALISIS

Pada bab V ini dijabarkan mengenai analisis berdasarkan langkah ketiga dan keempat dalam metode SDLC. Analisis tersebut berupa analisis perbandingan sistem awal dengan usulan perbaikan, analisis pemilihan metode *System Development Life Cycle* (SDLC) serta analisis dalam perancangan prosedur operasi baku yang dibuat.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab VI ini berisi kesimpulan dari penelitian yang sudah dilakukan dari awal hingga akhir mengenai pemecahan masalah hingga mendapatkan jawaban dari masalah yang juga menjawab tujuan penelitian. Serta saran yang diberikan bagi perusahaan agar dapat menjadi masukan untuk penelitian-penelitian selanjutnya.