

**ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM
PENJUALAN BBMK PADA PT. ELNUSA
PETROFIN JAKARTA**



**OLEH
DIAN GUSTINA, Skom
61799030**

**PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS GUNADARMA
JAKARTA
2003**

**ANALISA DAN PERANCANGAN
SISTEM PENJUALAN BBMK PADA
PT. ELNUSA PETROFIN JAKARTA**

**OLEH
DIAN GUSTINA
61799030**

Tesis

**Untuk memenuhi salah satu persyaratan guna memperoleh gelar
Magister Manajemen Sistem Informasi
Program Pasca Sarana
Universitas Gunadarma**

**PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS GUNADARMA
JAKARTA
2003**

**ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM
PENJUALAN BBMK PADA PT. ELNUSA
PETROFIN JAKARTA**



**OLEH
DIAN GUSTINA, Skom
61799030**

**PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS GUNADARMA
JAKARTA
2003**

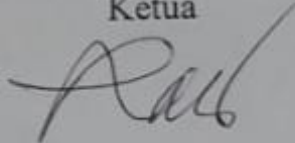
HALAMAN PENGESAHAN

Judul Penelitian : ANALISA PERANCANGAN SISTEM
PENJUALAN BBMK PADA PT.
ELNUSA PETROFIN JAKARTA
Nama Mahasiswa : DIAN GUSTINA
NIM / NIRM : 61799030 / 993137010160144
Tanggal Lulus : 4 September 2003

Menyetujui,

Komisi Pembimbing

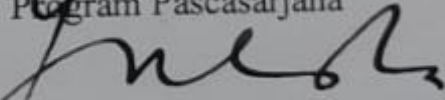
Ketua



(Ir. Aji H. Wigena, M.Sc.)

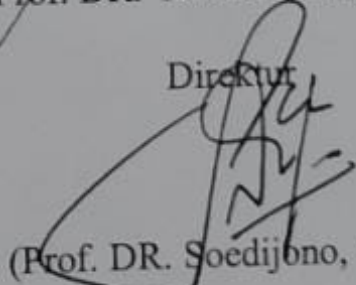
Anggota

Program Pascasarjana



(Prof. DR. Yuhara Sukra, M.Sc)

Direktur



(Prof. DR. Soedijono, MBA)

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan.....	ii
Abstrak	iii
Riwayat Hidup	iv
Kata Pengantar	v
Bab I Pendahuluan	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. PokokPermasalahan.....	3
1.3. Tujuan Penulisan	3
1.4. Pembatasan Masalah	4
1.5. Sistem Penulisan	4
Bab II Tjauan Pustaka	6
2.1. Sistem Informasi Manajemen	7
2.1.1. Karakteristik Sistem	7
2.1.2. Model Sistem Informasi	10
2.2. Pengembangan Sistem	11
2.3. Alat Bantu Perancangan Sistem	16
2.3.1. Data Flow Diagram	17
2.3.1.1. Komponen Data Flow Diagram	17
2.3.1.2. Levelisasi Data Flow Diagram	19
2.3.2. Entity Relationship Diagram	21
2.3.2.1. Komponen ERD	22
2.3.2.2. Derajat Relationship	23
2.3.2.3. Cardinality Ratio Constraint	24
2.3.3. Normalisasi	25
2.3.4. Kamus Data	27
2.3.4.1. Form Kamus Data	28

Bab III Metodologi Penelitian	32
3.1. Metode Penelitian	32
3.2. Metode Pengumpulan Data	32
3.3. Pengelompokan Data	33
3.4. Objek Penelitian	33
3.5. Metode Analisis Dan Perancangan Sistem	33
Bab IV Analisa Sistem Berjalan	34
4.1. Tinjauan Terhadap Organisasi Perusahaan	34
4.1.1. Sejarah Berdirinya PT. Elnusa Petrofin	34
4.2. Bidang Usaha	35
4.3. Struktur Organisasi	36
4.3.1. Struktur Organisasi	38
4.3.2. Fungsi Organisasi	42
4.4. Prosedur Sistem Berjalan	45
Bab V Analisa Dan Perancagnan Sistem Usulan	58
5.1. Permasalahan	58
5.2. Pemecahan	58
5.3. Sistem Usulan	59
5.4. Prosedur Sistem Usulan	60
5.5. Data Flow Diagram Sistem Usulan	61
5.6. Spesifikasi Sistem Usulan.....	75
5.7. Spesifikasi Sistem Komputer	91
Bab VI Penutup	100
6.1. Kesimpulan	100
6.2. Saran	100
Daftar Gambar	
Gambar 2.1. Karakteristik Sebuah Sistem	9
Gambar 2.2. Model Sistem Informasi	10
Gambar 2.3. Siklus Hidup Sistem	11
Gambar 2.4. Komponen Data Flow Diagram	19
Gambar 2.5. Levelisasi Data Flow Diagram	20

Gambar 2.6. Komponen ERD	23
Gambar 2.7. Cardinality Ratio Constraint	25
Gambar 2.8. Form Kamus Data	30
Gambar 2.9. Notasi Kamus Data	31
Gambar 4.1. Struktur Organisasi	40
Gambar 4.2. Struktur Organisasi Perusahaan Dengan Manajer Sim	41
Gambar 4.3. Diagram Konteks Sistem Berjalan	49
Gambar 4.4. Diagram Zero Sistem Berjalan	50
Gambar 4.5. Diagram Detail 1.0. Sistem Berjalan	51
Gambar 4.6. Diagram Detail 2.0. Sistem Berjalan	52
Gambar 4.7. Diagram Detail 3.0. Sistem Berjalan	53
Gambar 4.8. Diagram Detail 4.0. Sistem Berjalan	54
Gambar 4.9. Diagram Detail 5.0. Sistem Berjalan	55
Gambar 5.1. Entity Relationship Diagram	65
Gambar 5.2. Diagram Konteks Sistem Usulan	66
Gambar 5.3. Diagram Zero Sistem Usulan	67
Gambar 5.4. Diagram Detail 1.0 Sistem Usulan	68
Gambar 5.5. Diagram Detail 2.0 Sistem Usulan	69
Gambar 5.6. Diagram Detail 3.0 Sistem Usulan	70
Gambar 5.7. Diagram Detail 4.0 Sistem Usulan	71
Gambar 5.8. Diagram Detail 5.0 Sistem Usulan	72
Gambar 5.9. Normalisasi	73
Daftar Lampiran	
Daftar Pustaka	

RIWAYAT HIDUP

Penulis Lahir di Jakarta tanggal 7 Agustus 1977, penulis tamat SMA tahun 1995 di SMA Negeri 39 Cijantung Jakarta Timur, dan menyelesaikan Program Sarjana pada Fakultas Ilmu Komputer Jurusan Manajemen Informatika di Universitas Gunadarma tahun 1999.

Pada tahun 2000 penulis mengikuti Program Pasca Sarjana di Universitas Gunadarma dan mengambil Program Studi Magister Manajemen Konsentrasi Sistem Informasi Bisnis.

Pada saat ini penulis bekerja sebagai pengajar / dosen luar biasa pada beberapa perguruan tinggi Jakarta, antara lain Stmik MH. Thamrin Jakarta, Stmik Jayakarta, Amik Jayabaya, Universitas Yarsi, dan Universitas Muhammadiyah Jakarta.

KATA PENGANTAR

Puji syukur dipanjatkan kehadirat Allah SWT karena atas berkat dan rahmat yang telah diberikan-Nya, sehingga penulis berhasil menyelesaikan tesis yang berjudul Analisa Dan Perancangan Sistem Penjualan BBM pada PT. Elnusa Petrofin Jakarta. Tujuan penulisan tesis ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Master Manajemen Sistem Informasi pada Program Pasca Sarjana Universitas Gunadarma.

Tersusunnya tesis ini tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan semua pihak. Untuk itulah maka dalam kesempatan yang berharga ini penulis hendak mengucapkan banyak terima kasih kepada yang terhormat :

1. Ibu Prof. E.S. Margianti, SE, MM. Selaku Rektor Universitas Gunadarma.
2. Bapak Prof. DR. Yuhara Sukra, M.Sc. Selaku Koordinator Program Pasca Sarjana Magister Manajemen Universitas Gunadarma.
3. Bapak Prof. DR. Soedijono, MBA, Selaku Direktur Program Pendidikan Pasca Sarjana Magister Manajemen Universitas Gunadarma.
4. Bapak Ir. Aji H. Wigena, M.Sc. Selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing penulis dengan sabar.
5. Bapak Edi dan Staf PT. Elnusa Petrofin Jakarta, yang telah membantu penulis dalam mengumpulkan data.
6. Orang tua tercinta yang telah memberi dorongan moril dan doa pada penulis untuk menyelesaikan tesis ini.
7. Suami tercinta Mas Atang Windarto, S.Sos. Yang memberikan bantuan moril dan materil, serta semangat dan doa, serta anakku tersayang Raflisyah Ramadhan yang memberikan warna dalam hidupku hingga tesis ini selesai.

Jakarta, Agustus 2003

Penulis

ABSTRAK

Penulisan ini berjudul Analisa dan Perancangan Sistem Penjualan BBM PT. Elnusa Petrofin Jakarta. Latar belakang penulis mengambil judul tersebut adalah untuk menganalisa sistem Penjualan yang sedang berjalan pada perusahaan BBM yaitu PT. Elnusa Petrofin Jakarta. Dalam mengambil keputusan yang tepat dan cepat dibutuhkan Manajemen Sistem Informasi yang efektif dan efisien pada perusahaan, oleh karena itu dibuatlah suatu sistem yang dapat menangani kebutuhan manajemen.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan organisasi bisnis utama untuk memperoleh keuntungan, karena penjualan yang baik tentu akan mendapat banyak laba. Permasalahan yang ada pada sistem penjualan di PT. Elnusa Petrofin adalah keterlambatan dalam memproses pesanan dari konsumen sampai pesanan tersebut dikirim, hal tersebut dikarenakan banyaknya pesanan dari konsumen dan kesulitan dalam pengecekan hutang dan pembuatan faktur pada pesanan. Bagian keuangan sangat lambat dalam memberikan nomor faktur pada pesanan yang ada karena harus mengecek hutang konsumen terlebih dahulu sedangkan pesanan tersebut sangat banyak, sehingga pemrosesan penjualan dibagian penjualan jadi lambat.

Pemecahan terhadap masalah tersebut, adalah dengan membuat sistem penjualan berbasis DBMS yang meliputi data penjualan setiap konsumen, data bbmk, data faktur, data hutang konsumen, laporan penjualan harian, laporan penjualan bulanan, dan laporan hutang perkonsumen yang bisa diakses oleh bagian penjualan dan bagian keuangan, sehingga bagian keuangan tidak sulit untuk membuat nomor faktur dan hal tersebut dapat memperlancar proses penjualan.

Kesimpulan berdasarkan penulisan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa permasalahan terdapat pada sistem penjualan yang lambat, disebabkan keputusan dari bagian keuangan dengan melihat hutang dari konsumen yang melakukan pesanan kebagian penjualan. Sedangkan konsumen yang melakukan pesanan itu sangatlah banyak, maka bagian keuangan dalam hal memberikan nomor faktur sangatlah lambat, karena harus mengecek hutang konsumen yang bersangkutan. Dan ini berakibat pula pada penjualan yang menjadi terhambat, untuk itu diperlukan perancangan sistem yang dapat untuk memperlancar transaksi penjualan dan dapat mempermudah proses sistem penjualan agar dapat menghasilkan informasi yang tersedia dengan cepat dan tepat sehingga manajer dapat mengambil keputusan dengan tepat dan cepat dan akurat.

