

## Ujian Akhir Semester:

### KASUS:

PT. CIPTA KREASINDO adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang produksi tas tangan. Berikut ini adalah penjelasan tentang sistem informasi penjualannya.

Pada PT. CIPTA KREASINDO sistem informasi yang mendukung dalam melakukan kegiatan penjualan dan piutang dagang akan melibatkan bagian penjualan, bagian akuntansi, bagian keuangan, bagian pengiriman, bagian gudang, kasir, manajer produksi, manajer pemasaran, Bagian piutang, Bagian produksi, pelanggan serta dokumen – dokumen yang digunakan. Sistem informasi tersebut dapat memperlancar kegiatan operasional perusahaan dan juga meningkatkan interaksi antara bagian penjualan dengan sistem order penjualan, pengiriman barang dan penagihan yang dijalankan perusahaan.

Dalam pengaplikasiannya perusahaan ini menggunakan PC yang didukung printer. Sistem informasi tersebut juga digunakan oleh bagian pemasaran. Berikut ini deskripsi sistem informasi tersebut.

<i>Functionality</i>	Mendukung kegiatan penjualan dan piutang dagang.
<i>Application Domain</i>	Interaksi antara bagian penjualan dengan sistem order penjualan, pengiriman barang, dan penagihan piutang dan pembayaran komisi.
<i>Condition</i>	Sistem informasi ini dapat dikembangkan sesuai dengan tingkat kebutuhan dan memberikan kemudahan dalam penggunaan serta digunakan untuk kegiatan operasi bagian pemasaran dan penagihan
<i>Technology</i>	Menggunakan <i>PC</i> dan <i>printer</i> .
<i>Objects</i>	karyawan, pelanggan dan dokumen
<i>Responsibility</i>	Memperlancar kegiatan operasional dan sebagai media komunikasi antar bagian.

## **Visi Perusahaan**

Visi dari PT. Cipta Kreasindo adalah untuk menjadi perusahaan yang dipandang dan menjadi tolak ukur bagi produksi tas tangan Indonesia yang bermutu dan juga untuk menguasai pasar mode Indonesia di bidang *Hand Bag* untuk wanita.

## **Misi Perusahaan**

Merepresentasikan barang dan mode buatan Indonesia ke dunia luar dan komunitas Indonesia itu sendiri.

## **Tatalaksana kerja**

PT. CIPTA KREASINDO adalah suatu perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan pemasaran tas Tangan. Dalam menjalankan usahanya, PT. CIPTA KREASINDO melakukan penjualan secara kredit kepada pelanggannya di dalam dan luar negeri. Bagian penjualan menerima pesanan dari pelanggan melalui telepon atau fax, kemudian bagian penjualan melakukan penawaran harga kepada pelanggan dan bila dicapai kesepakatan maka pelanggan melakukan konfirmasi dan memberikan surat Order Pembelian (PO). Jika PO telah diterima maka bagian penjualan membuat pesanan penjualan (SO) rangkap dua yang dikirim ke manajer pemasaran. Manajer pemasaran yang telah menerima SO tersebut rangkap dua, lalu memberikan SO rangkap pertama ke manajer produksi, sedangkan SO rangkap ke dua diarsip sementara berdasarkan tanggal. Manajer produksi kemudian membuat jadwal produksi rangkap dua.

Jadwal produksi rangkap pertama diberikan kepada Bagian produksi, sedangkan jadwal produksi rangkap kedua diarsip sementara berdasar tanggal. Bagian produksi kemudian membuat Surat Permintaan Bahan (SPB) untuk diberikan kepada Bagian gudang, apabila bahan yang diminta oleh Bagian produksi tersedia maka Bagian gudang akan membuat Surat Bukti Penyerahan Bahan Baku (SPBB) rangkap dua, SPPB rangkap pertama akan diberikan kepada Bagian produksi bersama dengan barang sesuai jumlah yang tertera di SPB. SPPB rangkap ke dua akan diarsip sementara oleh Bagian gudang berdasarkan tanggal.

Bagian produksi yang telah menerima bahan baku dari Bagian gudang kemudian memproses bahan tersebut menjadi barang jadi. Setelah barang selesai diproses dan siap dikirim, Bagian Produksi membuat Laporan Pemakaian Bahan (LPB) dan diberikan kepada Manajer Produksi. Bagian produksi kemudian membuat Surat Perintah Pengiriman Barang (SPPB) rangkap tiga, SPPB rangkap pertama diberikan ke Bagian pengiriman bersama barang, SPPB rangkap ke dua diberikan kepada Bagian piutang, dan SPPB rangkap ke tiga diarsip sementara oleh Bagian produksi.

Bagian pengiriman setelah menerima SPPB beserta barang yang akan dikirim membuat surat jalan rangkap tiga, surat jalan rangkap pertama diberikan kepada Bagian piutang dan surat jalan rangkap ke dua diarsip sementara oleh Bagian pengiriman, surat jalan rangkap ke tiga diberikan kepada pelanggan beserta barangnya.

Bagian piutang yang telah menerima surat jalan yang telah ditandatangani oleh Bagian pengiriman dan SPPB yang ditandatangani oleh Bagian produksi membandingkan dan melampirkan kedua surat tersebut pada daftar piutang. Bagian piutang kemudian membuat rekap Daftar Piutang (DP) dan Invoice rangkap tiga, lembar pertama dikirimkan ke kasir, lembar ke dua dikirimkan ke pelanggan sebagai dasar penagihan kepada pelanggan, lembar ke tiga dikirimkan kepada Bagian keuangan untuk diarsip bersama dengan DP.

Pada saat pelanggan membayar dan menunjukkan Invoice lembar kedua kepada kasir, Kasir menerima giro/cek/transfer dana dari pelanggan sesuai dengan jumlah pembayaran dan memberikan Invoice lembar pertama kepada pelanggan. Setelah itu Bagian kasir membuat Bukti Terima Kas (BTK) rangkap dua yang telah ditandatanganinya. Rangkap pertama diberikan kepada Bagian keuangan dan rangkap ke dua diarsip sementara berdasarkan tanggal.

Setelah Bagian keuangan menerima BTK dari Bagian kasir, kemudian Bagian keuangan membandingkan jumlah pembayaran di Invoice lembar ketiga dengan BTK. Setelah itu Bagian keuangan membuat perhitungan untuk pembayaran komisi kepada Bagian penjualan. Bagian keuangan kemudian membuat laporan pengeluaran dan pemasukan kas yang akan diberikan ke Bagian akuntansi.

**Masalah yang Dihadapi** Setelah melakukan analisis sistem penjualan dan piutang dagang yang

terdapat pada PT. CIPTA KREASINDO, ditemukan beberapa masalah, antara lain:

- Terjadinya penumpukan Piutang karena perusahaan tidak memiliki batasan limit kredit. Perusahaan memberikan kredit kepada perusahaan hanya berdasarkan kondisi luar perusahaan dan tetap memberikan kredit walaupun pelanggan tersebut masih memiliki sejumlah piutang tertentu.
- Penagihan piutang yang lewat jatuh tempo sering tidak tepat waktu, karena tidak terdapat analisis umur piutang, dan informasi piutang hanya berdasarkan Invoice saja.
- Sering terjadinya kerugian yang tidak terduga akibat adanya pembatalan sepihak oleh pelanggan.

### **Pemecahan Masalah**

Setelah mengetahui masalah yang dihadapi, maka dirancang suatu sistem untuk membantu perusahaan dalam pemecahan masalah tersebut, yaitu:

- Membuat batasan limit kredit yang jelas untuk pelanggan dengan menentukan batasan maksimal kredit kepada setiap pelanggan, agar dapat diketahui pelanggan mana yang layak mendapat kredit. Dalam hal ini, sistem akan menolak order pelanggan bila ada pelanggan yang limit kreditnya telah melampaui batasan limit kredit yang telah ditetapkan.
- Membuat laporan umur piutang untuk mengetahui mengenai piutang yang belum maupun yang melewati jatuh tempo.
- Membuat prosedur pembatalan dengan membatasi jangka waktu pembatalan, paling lambat satu minggu dari tanggal sales order pelanggan harus memberi kabar dan barang hanya bisa dibatalkan sebanyak 50% (lima puluh persen) dari total barang yang dipesan. Hal ini untuk meminimal kerugian yang akan dialami oleh perusahaan.

### **Requirement**

Sistem yang dapat membantu masalah-masalah yang ditangani oleh bagian-bagian yang terkait dengan penjualan dan piutang. Sistem ini menghubungkan bagian-bagian terkait dengan menghasilkan dokumen dan mengelola sumberdaya. Bagian penjualan membuat SO, *Back order*

dan mengecek status kredit. Bagian produksi membuat surat perintah pengiriman barang. Bagian pengiriman membuat surat jalan setelah menerima SPPB dan melakukan pengiriman. Bagian piutang membuat invoice. Kasir membuat bukti terima kas dan bagian keuangan membuat laporan pemasukan kas. Dengan tercetaknya laporan-laporan ini melalui sistem yang ada maka diharapkan akan dapat membantu kelancaran operasi perusahaan.

**Diminta:**

Berdasarkan kasus diatas, saudara diminta **dengan menggunakan rational rose membuat diagram** di bawah ini:

1. (15) Use Case Diagram.
2. (20) Sequence Diagram
3. (20) Class Diagram Detail
4. (20) Statechart Diagram  
Buat statechart diagram dari transaksi pesanan pelanggan mulai dari mengirim pesanan sampai dengan diterima atau tidak diterima pesanan pelanggan tersebut berdasarkan narasi di atas.
5. (15) Component Diagram
6. (10) Deployment Diagram