BAB I.
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industri manufaktur merupakan salah satu sektor perekonomian yang perkembangannya cukup pesat dewasa ini. Agar dapat bersaing satu dengan lainnya perusahaan manufaktur dituntut untuk mampu memaksimalkan seluruh sumber daya yang dimilikinya, karena itu perencanaan dan pengendalian yang strategis merupakan elemen yang sangat diperlukan untuk merealisasikan hal tersebut.

Di era kompetisi dan globalisasi baru ini, sistem informasi dan teknologi informasi terbukti telah menjadi salah satu komponen yang vital bagi suatu perusahaan untuk meningkatkan daya saing. Karena itu tidak mengherankan jika berbagai perusahaan di dunia menginvestasikan banyak dana untuk pengembangan di sektor ini dengan harapan mampu memberikan output yang signifikan berupa informasi yang cepat dan akurat. Informasi tersebut kemudian dijadikan sebagai kebutuhan pokok para pengambil keputusan (*decission maker*) dalam hal memutuskan kebijakan level strategik, manajerial, operasional dan sasaran yang akan dicapai oleh perusahaan. Untuk mendukung hal-hal di atas, umumnya sistem informasi dibagi dalam unit-unit fungsional yang lebih spesifik cakupannya, seperti sistem informasi manufaktur, logistik, akuntansi, keuangan, sales dan distribusi dan lain-lain yang terintegrasi dalam satu kesatuan.

Sistem informasi sales merupakan salah satu sistem informasi yang mendukung aktivitas perusahaan dalam hal penjualan, pelayanan,

forecasting dan manajemen order. Bagi PT. XYZ sebagai salah satu manufaktur pipa baja, sistem informasi ini memiliki penekanan tersendiri karena seluruh kegiatan-kegiatan produksi dan distribusi didasarkan pada informasi-informasi yang dihasilkan sistem ini. Seiring dengan tumbuhnya bisnis perusahaan, penulis mengamati sistem informasi sales yang ada saat ini, perlu ditinjau ulang dengan kebutuhan perusahaan agar output yang dihasilkan tetap relevan bagi stakeholder karena itu perubahan atau pengembangan terhadap sistem informasi yang ada merupakan hal yang tidak dapat dihindari. Hal ini bukanlah tugas yang mudah mengingat minimnya dokumentasi sistem, kurangnya dukungan vendor dan kompleksnya struktur aplikasi.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan maka penulis mengindentifikasikan masalah-masalah pokok yang akan diangkat dalam penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana melakukan analisis kebutuhan pengguna akan sistem informasi sales di PT. XYZ ?
2. Bagaimana melakukan perancangan sistem informasi sales bagi PT. XYZ ?
3. Bagaimana menuangkan analisis dan perancangan sistem informasi sales tersebut ke dalam diagram-diagram UML ?
4. Bagaimana merancang prototipe antarmuka sistem informasi sales agar informasi didalamnya mudah dilihat, digunakan dan diakses ?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk memberikan solusi rancangan sistem informasi sales bagi PT. XYZ.
2. Untuk mendokumentasikan sistem ke dalam diagram-diagram UML.
3. Untuk menerapkan pengetahuan perancangan berbasis objek yang diperoleh selama perkuliahan.
4. Sebagai salah satu syarat atau kewajiban guna meraih gelar Sarjana Komputer, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Indonusa Esa Unggul.

Sedangkan manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah menghasilkan usulan rancangan untuk pengembangan sistem informasi sales bagi PT. XYZ.

1.4. Ruang Lingkup Studi

Dalam penulisan skripsi ini, penulis akan membahas secara singkat mengenai analisis dan perancangan sistem informasi sales menggunakan UML beserta prototipe antarmuka khususnya untuk modul sales order. Diagram-diagram UML yang dibahas meliputi *use case diagram*, *class diagram* (*Entity)*, *activity diagram*, *interaction diagram* (*sequence* dan *collaboration diagram*) dan *state chart diagram* yang berkisar dalam domain masalah sales order sedangkan untuk selebihnya hanya merupakan tambahan saja.

1.5. Sistematika Penulisan

BAB I. PENDAHULUAN

Bab ini memberikan gambaran mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, ruang lingkup studi serta sistematika penulisan.

BAB II. LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang landasan teori yang berkaitan dengan definisi sistem informasi, definisi penjualan (*sales*), pendekatan berorientasi objek dan UML.

BAB III. ANALISIS SISTEM YANG SEDANG BERJALAN

Bab ini berisi tentang tinjauan umum perusahaan, analisis sistem yang sedang berjalan, analisis kelemahan sistem yang sedang berjalan dan metode penelitian.

BAB IV PERANCANGAN SISTEM YANG DIUSULKAN

Bab ini akan dibahas secara detail proses-proses perancangan sistem informasi sales berorientasi objek menggunakan UML.

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan yang diperoleh selama penelitian dan saran-saran untuk pengembangan lanjut.