

SISTEM TERINTEGRASI UNTUK TOKO PERACANGAN di Toko Kita dan Warung Pojok (Wapo) Malang

Mardiana Andarwati 1), Bambang Nurdewanto 2)

1) 2) Fakultas Teknologi Informasi-Sistem Informasi, Universitas Merdeka Malang

Email: aan.ftiku@gmail.com, nurdewa@unmer.ac.id

Abstract—Mother-housewife is now pretty much do a sideline in order to assist in meeting the economic needs of the family, in addition to fulfilling its obligation to take care of the household. One of them with a business carried retail shop at home or near home to sell groceries and other household purposes. Currently the constraints are reduction in turnover of goods that is not maximized, because many competitors of similar business and reach customers only residential environment, a lot of goods in warehouses and on display is lost, and are not know for sure and written for most items sold in the market.

Solutions offered to help improve the circulation of goods made to maximize inventory system that records the entry and exit of goods and cash flow reporting system in order to determine the most goods sold and can find out the benefits for each month or each year. As for the campaign to reach out not only around the housing but also outside its territory by using SMS Gateway .

The expected outcome of this program is the partner can set the system inventory information, analyze sales reports for most items sold in the market, and could use a particular computer application program control supplies. Besides, by using the SMS gateway can be used as a medium for marketing of goods for the purpose that increasingly wide range of market share not only a residential area or neighborhood

Keywords : retail shop, inventory, SMS Gateway

I. LATAR BELAKANG

Saat ini banyak ibu-ibu rumah tangga khususnya, melakukan usaha sampingan di rumahnya atau dekat rumahnya yang tujuannya untuk mengisi waktu, tanpa meninggalkan kewajibannya untuk mengurus keluarga. Usaha sampingan yang banyak dilakukan oleh ibu rumah tangga yang bisa menghasilkan uang tambahan dengan jumlah yang lumayan. Peluang bisnis ini yang sangat cocok dilakukan untuk siapa saja, terutama ibu rumah tangga yang bisa berbisnis atau menjalankan usaha sambil tetap menjalankan kewajibannya untuk mengurus keluarga.

Wirausaha toko peracangan adalah bisnis sampingan yang menjual keperluan sehari-hari baik berupa makanan pokok dan perlengkapan yang diperlukan tiap harinya dan tentunya barang lainnya yang dipergunakan sebagai pelengkap. Toko peracangan ini dikelola oleh ibu-ibu rumah tangga, disamping untuk mengisi waktu tanpa meninggalkan kewajibannya untuk mengurus keluarga, juga untuk mendapatkan penghasilan uang tambahan dengan jumlah yang tidak sedikit apabila mampu memasarkan produknya dengan maksimal dan mampu mengelola keuangan dengan baik. Jika itu sampai tidak dilakukan dengan baik maka bisnis peracangan sembako akan semakin mengalami penurunan hingga bisa menjadi rugi dan bisnis toko peracangan terhenti.

Saat ini kendala yang dihadapi toko peracangan adalah perputaran barang yang masih lambat. Yang dimaksud masih lambat adalah barang yang dikulak tidak segera habis terjual terkadang sampai mencapai batas kadaluarsa. Disebabkan karena banyaknya persaingan yaitu toko-toko peracangan yang tersebar dimana-mana dengan jarak yang dekat, terutama untuk barang-barang sembako. Harga dengan selisih yang sedikitpun bisa mempengaruhi perputaran barang. Barang dengan perputaran cepat adalah barang yang habis dipakai dalam waktu yang relatif cepat (misalnya kurang dari satu bulan).

Sehingga secara rinci, permasalahan yang dihadapi adalah :

1. Masalah untuk pencatatan keluar masuknya barang dagangan dan laporan kas masih manual

Dalam pencatatan keluar masuknya barang masih dilakukan secara manual sehingga tidak diketahui jika ada barang yang hilang, barang yang rusak, dan barang yang stoknya masih banyak atau tinggal sedikit. Pencatatan kas masuk dan kas keluar yang dilakukan secara manual

2. Masalah untuk analisa produk (barang) yang paling laku di pasaran

Untuk mempercepat putaran persediaan barang dapat dilakukan dengan cara melakukan pengamatan dari para konsumen yang membeli. Yaitu melihat produk atau

barang yang sering dibeli atau paling laku dicari oleh calon konsumen. Sehingga barang yang diperdagangkan adalah barang yang banyak diminati masyarakat dengan cara membeli atau mengulak barang dagangan kemudian dijual kepada masyarakat dengan harga yang sesuai dengan pasarnya.

3. Masalah untuk memperluas jangkauan pemasaran barang

Dalam perputaran barang masih kurang cepat, karena di lingkungan perumahan ada beberapa pesaing toko peracangan dengan jarak lokasi toko yang saling berdekatan. Dan sasaran konsumen saat ini adalah para tetangga atau lingkungan yang dekat dengan toko tersebut. Sehingga belum mampu menjangkau sampai diluar lingkungan sekitar (tetangga) dan belum ada pelayanan antar barang (delivery) kepada konsumen. Maka dari itu perlu adanya teknik untuk memasarkan produk yang dijual agar perputaran barang menjadi lebih cepat, dengan harapan bisa menjangkau di luar lingkungan sekitar.

Solusi yang digunakan untuk membantu meningkatkan perputaran barang lebih maksimal dibuatkan sistem yang terintegrasi antara sistem persediaan barang yang mencatat keluar masuknya barang dan sistem penjualan agar bisa mengetahui barang yang paling laku terjual dan dapat menentukan diskon untuk barang yang perputarannya lambat. Sedangkan untuk promosi agar menjangkau tidak hanya di sekitar perumahan namun juga luar wilayahnya dengan menggunakan sistem SMS Gateway yaitu memasarkan barang dengan menggunakan SMS dan internet agar perputaran barang menjadi lebih cepat dan otomatis bisa lebih meningkatkan income mitra .

Hasil yang diharapkan dari program ini adalah para mitra bisa mengatur sistem informasi persediaan (inventory), menganalisa laporan penjualan barang yang paling laku di pasaran, dan bisa menggunakan program aplikasi komputer khususnya kontrol persediaan (barang masuk dan barang keluar) serta kas masuk (cash in) dan kas keluar (cash out). Disamping itu dengan menggunakan SMS gateway dapat digunakan sebagai media memasarkan barang untuk tujuan agar semakin luas jangkauan pangsa pasar tidak hanya wilayah perumahan atau lingkungan sekitar.

II. METODE PENELITIAN

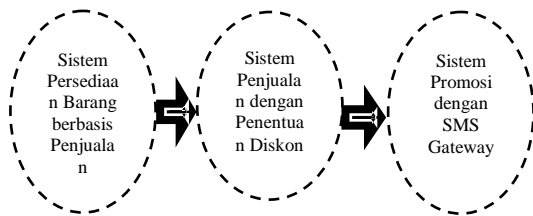
Metode pelaksanaan disesuaikan dengan kendala yang dihadapi toko peracangan pada umumnya. Kendala utama adalah perputaran barang yang kurang cepat, terutama sembako dan kebutuhan rumah tangga seperti teh dan kopi tidak habis dalam waktu satu bulan disebabkan banyaknya pesaing disekitarnya yang juga bisnis toko peracangan dan sasaran konsumen masih tetangga atau penduduk disekitar. Belum menjangkau sampai luar kompleks perumahan. Saat ini yang telah mitra lakukan untuk meningkatkan perputaran barang adalah melakukan promosi dengan cara membuat brosur tentang daftar harga murah dan membuat spanduk tentang daftar harga barang yang sengaja dibuat murah namun masih memberikan keuntungan bagi toko tersebut. Tapi hasilnya masih belum maksimal. Adapun pelaksanaan yang dilakukan untuk menyelesaikan kendala dengan cara menggunakan Sistem Terintegrasi untuk Toko Peracangan dengan rincian sebagai berikut :

A. Implementasi Sistem Persediaan Barang berbasis Penjualan

Sistem Persediaan Barang digunakan untuk mengatur stok barang agar barang dengan stok yang banyak dapat dijual terlebih dahulu. Hal ini diperlukan untuk mempercepat putaran persediaan barang. Pemantauan dan pengamatan perputaran barang harus dilakukan guna mengetahui barang yang paling laku dan dicari oleh calon konsumen dengan tingkat penjualannya yang tinggi. Penentuan jumlah persediaan barang lebih menguntungkan bila dihubungkan tingkat penjualan dari masing-masing barang. Barang yang tingkat penjualannya tinggi lebih baik mempunyai persediaan yang banyak supaya tidak kehabisan. Sedangkan barang yang penjualannya kecil sebaiknya tidak dikulak lagi.

B. Implementasi Sistem Penjualan dengan Penentuan diskon

Dalam upaya menekan kerugian akibat perputaran barang yang lambat salah satu solusinya adalah meningkatkan penjualan dengan cara memberikan diskon kepada pembeli. Upaya yang dilakukan para pelaku bisnis ini adalah tetap berusaha menjual stok barang dengan sedikit keuntungan tetapi menekan kerugian akibat kerusakan barang.



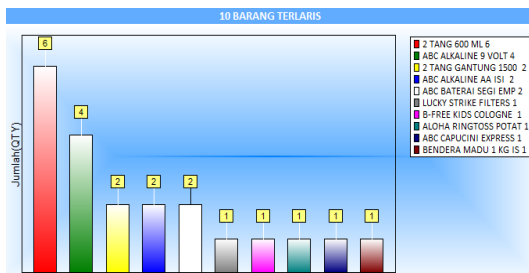
Gambar 1. Sistem Terintegrasi untuk Toko Peracangan

TOKO KITA
 Jl. Vila Bukit Tidar 444/19

LAPORAN BARANG YANG JARANG LAKU
 TGL CETAK : 30/03/2015
 PERIODE : 01/01/2015 s/d 30/03/2015

NO.	KODE BARANG	NAMA BARANG	TERJUAL
1	899403770108	B-FREE KIDS COLOGNE MELON	1
2	PP	PLASTIK KADO PARCEL	1
3	888602294151	ABC ALKALINE AAA ISI 2	1
4	89981108	LUCKY STRIKE FILTERS	1
5	888882601958	GILLETTE BLUE II NEW	1
6	899275315380	BENDERA MADU 1 KG ISI 2	1
7	899512650509	ALOHA RINGTOSS POTATO	1
8	071184416584	ABC CAPUCINI EXPRESSO UHT	1
9	899301461504	BEDAK BB HARUM SARI COKLAT	1
10	899278020363	2 TANG GANTUNG 1500 ML	2
TOTAL			11

Gambar 2. Laporan Barang Yang Jarang Laku



Gambar 3. Grafik 10 Barang Terlaris

10 STOK BARANG LIMIT		
KODE BARANG	NAMA BARANG	STOK
0089686541021	PROMINA SUP JAGUNG AYAM 120 BOX	0
8992802516013	MILNA BUBUR BERAT BADAN 160	0
8992802315081	MILNA BISKUIT PISANG 150 BOX	0
8992702006539	INDOMILK COKLAT 400 GR BOX	0
8992222060110	PIXY DEODORANT BOUQUET 34 GR	0
8992694260605	SHE SPLASH SPORTY HIJAU 75 ML	0
8992222090452	PUCCELE SPLASH ROSE 175 ML	0
8991111101576	JOHNSONS BABY COLOGNE BRISA 50 ML	0
8991111101668	JOHNSONS COLOGNE BLOSSOM 50 ML	0
8888103209061	CUSSONS BABY SPLASH GREN 50 ML	0

Tabell. Daftar 10 Stok Barang Habis

Sasaran utama pemberian diskon ini adalah barang yang jumlah stok yang banyak. Jumlah stok yang banyak harus diberi diskon dengan harapan barang cepat terjual sehingga mengurangi stok barang yang banyak tersebut.

C. Implementasi Sistem Promosi dengan SMS Gateway

Layanan komunikasi melalui SMS akan memberikan informasi kepada tetangga sekitar atau lingkungan sekitar dan juga bisa menjangkau di luar wilayah sekitarnya tentang harga sembako atau harga produk lainnya dan barang yang mendapatkan diskon atau informasi promosi lainnya yang berkaitan dengan barang yang diperdagangkan.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Terintegrasi untuk Toko Peracangan ini terdiri dari gabungan 3 buah sistem yang terintegrasi, dimana satu sistem dan sistem lainnya saling berkaitan. Berikut ini detail dari Sistem Terintegrasi untuk Toko Peracangan :

A. Sistem Persediaan Barang berbasis Penjualan

Untuk mengurangi kerugian akibat perputaran barang yang lambat, perlu diketahui barang mana yang jarang laku. Pada gambar 2 memperlihatkan barang-barang yang penjualannya kurang laku. Daftar ini akan digunakan sebagai dasar untuk menghentikan pembelian kembali/mengkulak barang-barang tersebut. Tetapi ketentuan ini harus berlaku fleksibel, sebab tren permintaan pelanggan dapat berubah. Jadi setiap waktu harus dimonitoring secara periodik.

Untuk barang yang mempunyai tingkat penjualan tinggi harus mempunyai stok yang cukup agar tidak kehabisan. Pada gambar 3 ditampilkan grafik barang terlaris. Grafik ini digunakan untuk menentukan barang mana yang harus diperhatikan stok barangnya agar tidak kehabisan.

Yang perlu diperhatikan juga adalah barang mana yang stoknya sudah habis dan harus dikulak kembali. Pada gambar 4 ditampilkan barang-barang yang jumlah stoknya 0 atau sudah habis. Barang-barang ini seharusnya tidak boleh sampai kosong. Jadi sebelum habis sebaiknya sudah dilakukan pemesanan kembali ke supplier.

TOKO KITA

Jl. Vila Bukit Tidar A4419

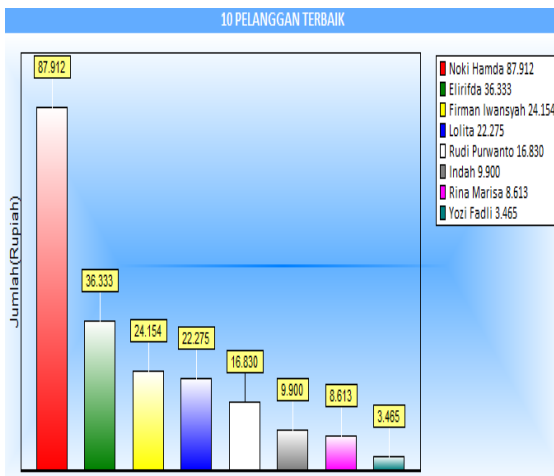
LAPORAN OVER STOK

PERIODE : 31/03/2015

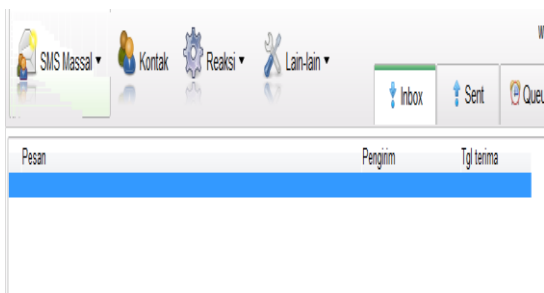
KATEGORI : ABUN

NO.	KODE BARANG	NAMA BARANG	SAT	STOK	ST. MIN	ST. MAX	HARGA BELI	SALDO
1	8886022836245	ABC BATERAI BRU/KEOL R6	BH	97	5	50	1.350	130.950
2	8886022836150	ABC BATERAI HITAM AKSI12	BH	60	5	50	1.800	108.000
3	0711844160071	ABC JUICE Jambu UHT	BH	91	5	50	3.420	311.220
4	8892772122245	ADEM SARI	BH	105	5	50	1.000	113.400
5	451040	AMPLOP COKLAT 304	LBR	63	5	50	450	28.350
6	450262	AMPLOP COKLAT 305	LBR	112	5	50	720	80.640
7	308	AMPLOP DINASTALI308	LBR	71	5	50	1.350	95.850
8	311	AMPLOP DINASTALI311	LBR	52	5	50	1.350	70.200
9	312	AMPLOP DINASTALI312	LBR	53	5	50	1.350	71.550

Gambar 5. Laporan Barang Over Stok



Gambar 6. Laporan 10 Pelanggan Terbaik



Gambar 7. Tampilan Menu SMS Gateway

B. Sistem Penjualan dengan Penentuan diskon

Guna mempercepat perputaran barang ini diperlukan strategi pemasaran yang tepat berupa salah satunya dengan pemberian diskon terhadap barang-barang yang beresiko menumpuk. Sasaran utama pemberian diskon ini adalah jumlah stok barang yang terlalu banyak (over stok). Laporan barang over stok dapat dilihat pada gambar 5. Jumlah stok yang banyak harus diberi diskon dengan harapan barang cepat terjual sehingga mengurangi stok barang yang banyak tersebut.

Sasaran utama dari diskon barang ini adalah Pelanggan Terbaik yaitu para pelanggan yang paling banyak membeli barang di toko. Laporan Pelanggan Terbaik dapat dilihat pada gambar 6. Diharapkan pelanggan tersebut akan tertarik membeli barang yang didiskon tersebut. Untuk memberitahukan diskon ini kepada pelanggan terbaik dapat digunakan SMS Gateway yang akan mengantarkan informasi ini sampai ke telepon selular para pelanggan tersebut. Tetapi informasi diskon ini dapat juga disebar ke semua pelanggan yang sudah tercatat sebagai member toko, sehingga barang yang didiskon dapat lebih cepat terjual.

C. Sistem Promosi dengan SMS Gateway

SMS gateway adalah sebutan untuk jenis software komputer yang salah satu kegunaannya adalah untuk mengirimkan pesan singkat ke banyak orang. Terjangkaunya teknologi SMS ini tentu saja menguntungkan banyak pihak. Misalnya saja, banyak pebisnis merasa bahwa SMS adalah salah satu sarana yang sangat efisien dari sisi biaya operasional untuk menghantarkan pesan iklan langsung ke hadapan orang. Karena orang umumnya membawa ponsel kemana-mana, maka iklan dalam SMS tersebut akan “mengejar” orang tersebut dimanapun dia berada. Kontras misalnya dengan memasang spanduk iklan di jalan. Orang harus melewati jalan itu dulu baru bisa melihat iklan tersebut.

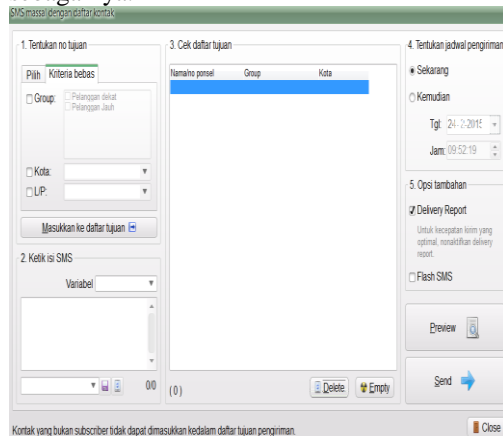
Program SMS Gateway memiliki fitur multiple-grouping yang berarti satu orang dapat dimasukkan kedalam banyak group.

Group direncanakan sesuai dengan keadaan, kebutuhan dan strategi toko. Misalnya toko dapat membuat group “Pelanggan”, “Pelanggan terbaik”, “Pelanggan baru”, “Sulit ditagih”, “Suka komplain”, dan “Support khusus”. Group dapat dibuat per event, misalnya “Promo 2015” dan “Hujan Diskon 2015”. Grup dapat juga berdasarkan agama untuk mengucapkan selamat hari raya.

Contoh SMS yang dapat dikirimkan berbunyi : Selamat pagi [sapaan] [nama], ada program promosi akhir tahun, diskon 5% untuk semua item untuk pembelian diatas Rp 100.000,- sampai dengan tanggal 31 Desember 2015. Promo ini khusus untuk pelanggan setia kami. Terima kasih.

Perhatikan kode [sapaan] [nama] di atas. Pada saat mengirimkan SMS tersebut ke 500 orang, maka kode [sapaan] [nama] itu akan diganti secara otomatis dengan sapaan dan nama orang yang bersangkutan sesuai dengan yang kita masukkan ke phonebook. Jadi SMS untuk Pak Andi akan berbunyi “Selamat pagi Pak Andi, ada program...”, SMS untuk Pak Lukas akan berbunyi “Selamat pagi Pak Lukas, ada program...” dan SMS untuk Pak Made Chandra akan berbunyi “Selamat pagi Pak Made Chandra, ada program...” dan seterusnya.

SMS Gateway adalah salah satu sarana yang sangat efisien dari sisi biaya operasional untuk menghantarkan pesan iklan langsung ke hadapan orang. SMS Gateway dapat digunakan untuk memberitahukan info produk terbaru, SMS promosi, info marketing, pengumuman, perubahan harga, dan sebagainya.



Gambar 8. Tampilan Penggunaan Program SMS Gateway

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan didapatkan simpulan yang sesuai dengan tujuan penelitian yang ingin dicapai. Adapun kesimpulan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dengan penerapan Sistem Persediaan berbasis penjualan, maka penentuan jumlah persediaan barang lebih menguntungkan bila dihubungkan tingkat penjualan dari masing-masing barang. Barang yang tingkat penjualannya tinggi lebih baik mempunyai persediaan yang banyak supaya tidak kehabisan. Sedangkan barang yang penjualannya kecil sebaiknya tidak dikulak lagi.
2. Dengan penerapan Sistem Penjualan dengan diskon, maka jumlah stok yang banyak harus diberi diskon dengan harapan barang cepat terjual sehingga mengurangi jumlah stok barang yang banyak tersebut.
3. Dengan penerapan SMS Gateway sebagai media promosi dan informasi, maka semakin luas jangkauan pangsa pasar tidak hanya wilayah perumahan atau lingkungan sekitar. Setiap SMS yang masuk pasti akan dibaca karena sifat telepon seluler adalah pribadi. Sehingga pesan yang terkirim bisa lebih cepat dan lebih efisien tanpa harus memberitahu melalui selebaran yang belum tentu akan dibaca.
4. Dengan penerapan Sistem Terintegrasi untuk Toko Peracangan ini, maka perputaran barang akan lebih cepat, sehingga mengurangi kerugian akibat stok barang yang terlalu banyak dan menghasilkan laba yang maksimal.

V. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Akbar, Ilham, dkk. Perancangan Aplikasi SMS Gateway Pelaporan Nilai Siswa. Skripsi Universitas Diponegoro Semarang, Jurusan Teknik Elektro.
- [2] Fanani, Zainul. 2010. Rancang Bangun Sistem Informasi Inventori menggunakan Metode Association Rules di CV. Damar Langit. Fakultas Sains dan Teknologi, Jurusan Teknik Informatika
- [3] Hall, James. 2009. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta : Salemba Empat

[4] Setiawan, Deni B. 2013. Perancangan Sistem Penjualan dan Stok Barang PT. Kiarana Abadi Sentosa Berbasis SMS Gateway. Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Stikubank Semarang.

[5] Widodo, Gianto. 2009. Membangun Aplikasi SMS Gateway sebagai Media Informasi Harga Barang untuk Member Toko Margo Rukun Nganjuk dengan Menggunakan Bahasa Pemrograman Java dan MySQL. Tugas Akhir Fakultas Sains dan Teknologi, Teknik Informatika UIN Malang