

Implementasi Aplikasi Penjualan Pada Apotek Pilangsari Farma

Intan Kristiana¹, Handoko²

AMIK Cipta Darma Surakarta

Jl. Veteran Notosuman Singopuran Kartasura

Email : handoko.kom@gmail.com

Abstract

Sales computerization plays an important role for an agency engaged in trading. This happens because the need for information should be presented at any time and on time, so that if there are parties who need a system for a calculation and input or checking data can be quickly resolved.

Sales activities in Pharmacy Pilangsari Farma still use written records in recording drug stock and drug sales. This, of course, makes the company difficult to find stock of drugs that have been thinned or to display sales turnover this month and period of the previous month. Therefore the authors develop the existing sales system in Apotek Pilangsari Farma by making a sales application that can accelerate the transaction process drug sales and reporting.

In making this application can not be separated from the data obtained directly from the research object of Apotek Pilangsari Farma (primary data) and data that the author took from the source book or other reference sources (secondary data). With this sales application is expected to assist in obtaining sales data and pharmacy progress.

Keywords: Computerized Sales

Abstraksi

Komputerisasi penjualan memegang peranan penting bagi sebuah instansi yang bergerak pada bidang perdagangan. Hal ini terjadi karena kebutuhan akan informasi harus dapat disajikan setiap saat dan tepat waktu, sehingga apabila ada pihak yang memerlukan sistem untuk sebuah perhitungan dan penginputan atau pengecekan data dapat cepat diselesaikan.

Kegiatan penjualan di Apotek Pilangsari Farma selama ini masih menggunakan pencatatan tertulis dalam mencatat stok obat dan penjualan obat. Hal ini, tentu saja membuat perusahaan kesulitan untuk mencari stok obat yang sudah menipis maupun untuk menampilkan omzet penjualan bulan ini maupun periode bulan sebelumnya. Oleh karena itu penulis mengembangkan sistem penjualan yang ada di Apotek Pilangsari Farma dengan membuat sebuah aplikasi penjualan sehingga dapat mempercepat proses transaksi penjualan obat dan pembuatan laporan-laporan.

Dalam pembuatan aplikasi ini tidak terlepas dari data-data yang diperoleh langsung dari objek penelitian yaitu Apotek Pilangsari Farma (data primer) dan data yang penulis ambil dari sumber buku maupun sumber referensi lain (data sekunder).

Dengan adanya aplikasi penjualan ini diharapkan dapat membantu dalam mendapatkan data penjualan maupun kemajuan apotek.

Kata Kunci : Komputersasi Penjualan

1. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kesehatan merupakan kebutuhan primer masyarakat sekarang disamping kebutuhan pokok lain seperti sandang, pangan dan papan. Seiring dengan kesehatan yang telah menjadi kebutuhan primer masyarakat, kini telah banyak instansi-instansi dalam bidang kesehatan yang memanfaatkan kemajuan teknologi khususnya teknologi komputer. Dengan menggunakan teknologi komputer dapat membantu dalam proses pengolahan data penjualan secara tepat dan cepat.

Namun, kegiatan penjualan di Apotek Pilangsari Farma selama ini masih menggunakan pencatatan tertulis dalam mencatat stok obat dan penjualan obat. Hal ini, tentu saja membuat perusahaan kesulitan untuk mencari stok obat yang sudah menipis maupun untuk menampilkan omzet penjualan bulan ini maupun periode bulan sebelumnya.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat disimpulkan masalah sebagai berikut "Bagaimana implementasi aplikasi penjualan di Apotek Pilangsari Farma Sragen dapat membantu pengolahan data penjualan obat?"

C. Landasan Teori

1. Penjualan

Penjualan adalah salah satu aktivitas operasi dari koperasi, selain itu penjualan juga merupakan salah satu tujuan utama dari koperasi. Penjualan merupakan bagian yang penting, baik untuk perusahaan industri, perusahaan perdagangan maupun koperasi. "Penjualan (selling) adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua pihak."

"Penjualan merupakan suatu transaksi pendapatan yaitu barang atau jasa yang dikirim seorang pelanggan untuk imbalan kas suatu kewajiban untuk membayar."

Sedangkan menurut Philip Kotler yang diterjemahkan oleh Hendra Teguh dalam

bukunya yang berjudul “Manajemen Pemasaran” menyatakan bahwa “Penjualan adalah proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas merupakan produk yang bernilai dengan pihak lain.”

Berdasarkan tiga definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat memberikan sejumlah uang sebagai alat tukar produk tersebut, sebesar harga jual yang disepakati.

Penjualan juga dapat dikatakan sebagai suatu tugas memperkenalkan, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat mengetahui produk barang atau jasa yang ditawarkan, serta mengadakan transaksi atau perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak, jadi didalam penjualan tercipta suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dengan pembeli. Di dalam perekonomian kita, seseorang yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan berupa uang. Dengan alat tukar yang berupa uang, orang akan lebih mudah memenuhi segala keinginannya, dan penjualan menjadi lebih mudah dilakukan.

2. Tahap - Tahap Penjualan

Dalam kegiatan penjualan, ada tahap yang ditempuh oleh penjual agar tujuan penjualan dapat tercapai.

a. Persiapan Sebelum Penjualan

Disini kegiatan dilakukan dengan mempersiapkan tenaga penjual dengan memberikan pengertian tentang barang yang akan dijual, pasar yang dituju, dan teknik-teknik penjualan yang harus dilakukan. Selain itu perlu juga pemberian pengetahuan mengenai motivasi dan perilaku pembeli dalam segmen pasar yang dituju.

b. Penentuan Lokasi Pembeli Potensial

Dengan menggunakan data pembelian tahun lalu maupun sekarang, penjual dapat menentukan karakteristik calon pembeli potensial. Olehkarena itu, pada tahap ini ditentukan lokasi dari segmen pasar yang menjadi sasarannya.

c. Pendekatan Pendahuluan

Sebelum melakukan penjualan harus dipelajari semua data yang berhubungan dengan lokasi pasar dan kemungkinan persaingan di lokasi. Juga penting untuk

mengenalkan produk lebih awal lewat promosi di tempat-tempat yang telah ditentukan sebagai tempat potensial untuk menjual produk.

d. Melakukan Penjualan

Dalam tahap ini penjual telah sampai pada penjualan produk pada segmen pasar yang telah ditetapkan. Penjualan harus memperhatikan permintaan pasar akan produk karena seringkali terjadi permintaan mendadak yang tidak dapat dipenuhi oleh penjual sehingga mengakibatkan kepercayaan konsumen terhadap produk mengalami penurunan.

e. Pelayanan Purna Jual

Setelah produk dijual dan diterima oleh pembeli atau konsumen tahap selanjutnya adalah pelayanan purna jual dimana penjual mempersiapkan penerimaan kembali barang-barang yang cacat atau rusak, mendengarkan keluhan konsumen tentang kelemahan produk yang dibelinya dan melayani penggantian kembali barang-barang yang rusak itu sesuai dengan jaminan (garansi) produk yang diberikan, pemberian jasa reparasi, latihan tenaga operasional dan cara penggunaannya, serta pengantaran barang kerumah.

3. Tujuan Penjualan

Pada umumnya, perusahaan mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualannya seperti yang dikemukakan oleh Basu Swasta (2000:80) :

1. Berusaha mencapai volume penjualan tertentu.
2. Berusaha mencapai laba atau profit akhir melebihi biaya yang dikeluarkan.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

4. Laporan

Laporan mempunyai peranan yang penting pada suatu organisasi karena dalam suatu organisasi dimana hubungan antara atasan dan bawahan merupakan bagian dari keberhasilan organisasi tersebut. Dengan adanya hubungan antara perseorangan dalam suatu organisasi baik yang berupa hubungan antara atasan dan bawahan, ataupun antara sesama karyawan yang terjalin baik maka akan bisa mewujudkan suatu sistem delegation of authority dan pertanggungjawaban akan terlaksana secara efektif dan efisien dalam organisasi.

Pengertian laporan adalah bentuk penyajian fakta tentang suatu keadaan atau suatu kegiatan, pada dasarnya fakta yang disajikan itu berkenaan dengan tanggung jawab yang ditugaskan kepada si pelapor. Fakta yang disajikan merupakan bahan atau keterangan berdasarkan keadaan objektif yang dialami sendiri oleh si pelapor (dilihat, didengar, atau dirasakan sendiri) ketika si pelapor melakukan suatu kegiatan. Dalam pembuatan suatu laporan formal, bahasa yang digunakan haruslah bahasa yang baik, jelas dan teratur. Bahasa yang baik tidak berarti bahwa laporan itu mempergunakan gaya bahasa yang penuh hiasan, melainkan dari segi sintaksis bahasanya teratur, jelas memperlihatkan hubungan yang baik antara satu kata dengan kata yang lain dan antara satu kalimat dengan kalimat lain.

2. METODE PENELITIAN

A. Metode Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang tidak hanya mengukur sikap dari responden (*wawancara dan angket*) namun juga dapat digunakan untuk merekam berbagai fenomena yang terjadi (*situasi, kondisi*). Teknik ini digunakan bila penelitian ditujukan untuk mempelajari perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan dilakukan pada responden yang tidak terlalu besar.

B. Metode Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan tanya jawab langsung antara pengumpul data maupun peneliti terhadap nara sumber atau sumberdata.

C. Metode Dokumentasi

Dokumentasi berkaitan dengan suatu kegiatan khusus berupa pengumpulan, pengolahan, penyimpanan, dan penyebarluasan suatu informasi. Dokumentasi adalah semua kegiatan yang berkaitan dengan photo, dan penyimpanan photo. Pengumpulan, pengolahan, dan penyimpanan informasi dalam bidang pengetahuan. Kumpulan bahan atau dokumen yang dapat digunakan sebagai asas bagi sesuatu kejadian, penghasilan

sesuatu terbitan. Arsip klipng surat, photo-photo dan bahan referensinya yang dapat digunakan sewaktu-waktu untuk melengkapi berita atau karangan.

D. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah segala usaha yang dilakukan oleh peneliti untuk menghimpun informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang sedang diteliti. Informasi ini dapat diperoleh dari buku-buku ilmiah, laporan penelitian, karangan-karangan ilmiah, tesis dan disertasi, peraturan-peraturan, ketetapan-ketetapan, buku tahunan, dan sumber-sumber tertulis baik tercetak maupun elektronik lain.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Proses Bisnis Yang Berjalan

Prosedur penjualan tunai pada Apotek Pilangsari Farma pada saat ini adalah sebagai berikut:

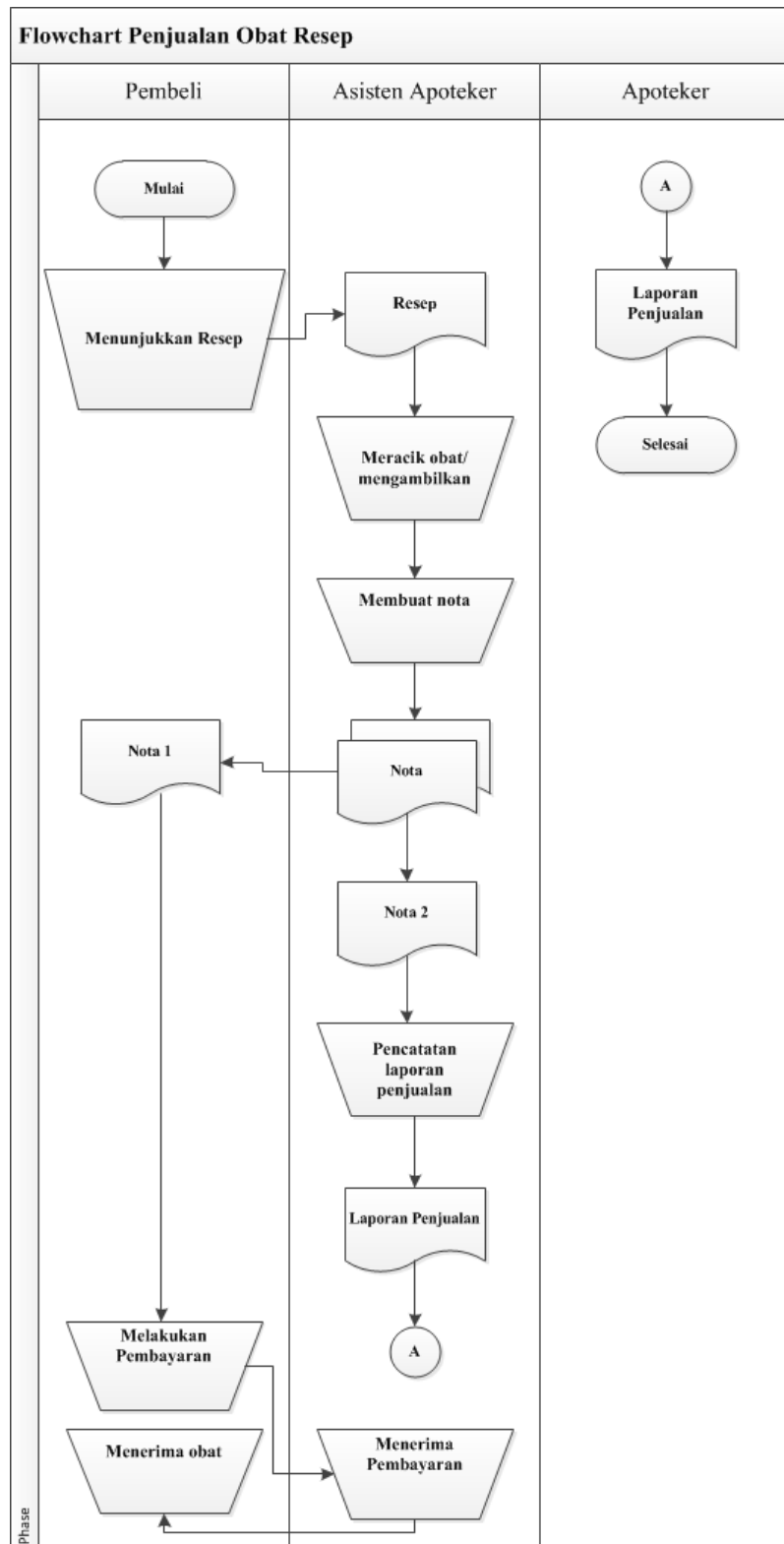
a. Untuk Obat Resep

Konsumen datang membeli obat dengan menunjukkan catatan resep dari dokter ke Asisten Apoteker. Asisten Apoteker mengecek apakah obat yang diinginkan konsumen masih tersedia atau tidak. Jika ada, asisten apoteker akan meracikkan obat yang tertulis pada resep. Kemudian asisten apoteker mencatat data racikan obat pada nota rangkap 2, nota 1 diberikan ke pembeli untuk pembayaran obat, nota yang ke 2 diarsipkan dan ditulis pada laporan penjualan. Kemudian laporan penjualan diberikan kepada apoteker.

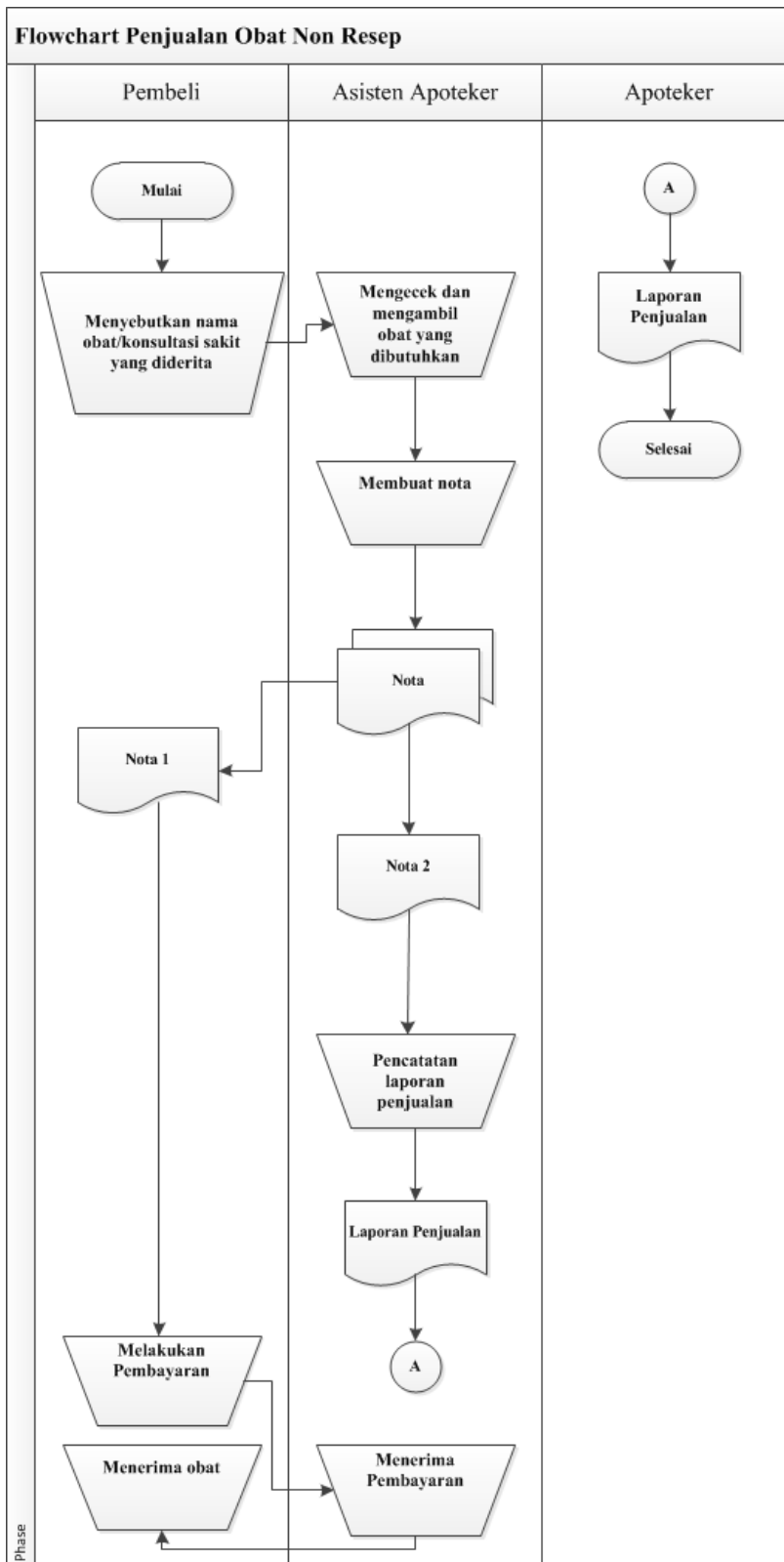
b. Untuk Obat Non Resep

Konsumen datang dengan menyebutkan nama obat yang akan dibeli atau konsultasi tentang sakit yang diderita. Kemudian Asisten Apoteker menentukan obat atas sakit yang diderita konsumen. Asisten Apotek mengecek apakah obat yang diinginkan konsumen masih tersedia atau tidak. Jika masih tersedia asisten apoteker mencatat transaksi obat pada nota penjualan rangkap 2, nota 1 diberikan ke pembeli untuk pembayaran obat, nota yang ke 2 diarsipkan dan ditulis pada laporan penjualan. Kemudian laporan penjualan diberikan kepada apoteker.

Tabel 1. Diagram Penjualan Obat Resep



Tabel 2. Diagram Penjualan Obat Non Resep



B. Aplikasi Penjualan

1. Tampilan Menu Transaksi Penjualan

Pada menu transaksi penjualan digunakan untuk menginputkan data transaksi penjualan yang terjadi. Cara penggunaannya hampir sama dengan form data obat yang membedakan hanya disini terdapat tombol tambah, tombol resep dan non resep. Untuk tombol tambah diharuskan untuk diklik terlebih dahulu karena untuk mengaktifkan semua tombol dalam form transaksi. Kemudian tombol resep untuk memasukkan transaksi penjualan resep, dalam groupbox resep dan non resep wajib diisi. Tombol non resep untuk memasukkan transaksi penjualan non resep, yang wajib diisi hanya groupbox non resep.

Tombol plus untuk menambah penjualan yang tadinya di sub total kemudian masuk ketotal bayar. Dan untuk mengurangi jumlah barang yang telah terjual (jika terjadi pembatalan penjualan). Cara pemakaian tombol ini yaitu dengan melakukan pengurangan langsung untuk jumlah barang yang tidak jadi dibeli. Contoh : customer yang tadinya membeli amoxicilin lima tablet, sekarang hanya membeli 3 tablet. Bisa diketikkan dijumlah -2 kemudian klik tombol plus.

Tombol minus untuk membatalkan satu jenis obat (jika terjadi pembatalan pembelian obat). Tombol simpan untuk menyimpan transaksi penjualan dan ditampilkan dalam bentuk nota transaksi penjualan. Tombol batal untuk membatalkan transaksi penjualan jika terjadi kesalahan masukkan. Tombol keluar untuk keluar dari form transaksi penjualan.

Berikut adalah tampilan dari form transaksi penjualan :

The screenshot shows a software window titled "Penjualan_Apotek". At the top left is a logo of a mortar and pestle. The main form area is divided into several sections:

- Transaction Info:** "Tgl Transaksi Penjualan" (03/07/2015), "No Faktur" (empty), "Kasir" (irwan).
- Resep Section:** "Nama Dokter", "Nama Pasien", "Alamat", "Umur" (all empty). Radio buttons for "Resep" (selected) and "Non Resep".
- Non Resep Section:** "Kode Obat" (empty), "Jenis Obat" (empty), "Nama Obat" (empty), "Stok" (empty), "Harga" (empty), "Jumlah" (empty). Buttons for "+" and "-" next to the quantity field.
- Summary and Action Buttons:** "Total Bayar" (0), "Dibayar", "Kembali", "Tambah", "Simpan", "Batal", "Keluar".
- Table:** A table with columns: "nofak", "kodeobat", "jumlahjual", "subtotal", "namaobat", "harga". The first row is empty.

Gambar 1. Menu Transaksi Penjualan

Ketika diklik tombol simpan maka akan otomatis tersimpan dan menampilkan nota transaksi penjualan sebagai berikut :

2. Nota Resep



APOTEK
PILANGSARI FARMA SRAGEN

Nama Dokter Intan Tgl Transaksi Penjualan 14/07/2015
Nama Pasien Ana
Alamat Gondang Tani, RT 25, Sragen
Umur 20

No. Faktur	Kode Obat	Nama Obat	Harga	Jumlah Jual	Sub Total
R150002	A03	Acycrovil	800	13	10400

Gambar 2. Nota Resep

3. Nota Non Resep



APOTEK
PILANGSARI FARMA SRAGEN

Nama Dokter Tgl Transaksi Penjualan 14/07/2015
Nama Pasien
Alamat
Umur

No. Faktur	Kode Obat	Nama Obat	Harga	Jumlah Jual	Sub Total
NR0003	A02	Hufagrip	10000	2	20000

Gambar 3. Nota Non Resep

4. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari pembahasan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa aplikasi penjualan pada Apotek Pilangsari Farma diharapkan dapat membantu pihak apotek dalam melakukan transaksi penjualan.

B. Saran

Dari kesimpulan yang telah diuraikan diatas, maka ada beberapa saran yang ingin penulis berikan sebagai bahan masukan untuk menyempurnakan sistem yang

dibuat, yaitu : diperlukan penataan dan desain tampilan sistem agar lebih terlihat menarik dan didalam program ini belum menyediakan penghitungan laba/rugi yang diperoleh. Maka, jika apotek membutuhkan laporan laba/rugi masih perlu dilakukan penambahan dalam program.

DAFTAR PUSTAKA

- Febrian, Jack. 2007. *Kamus Komputer dan Teknologi Informasi*. Bandung: Informatika
- Jogiyanto. 2005. *Sistem Teknologi Informasi*. Yogyakarta: Andi
- McLeod, Jr, Raymond dan Schell, George. 2004. *Sistem Informasi Manajemen*. Jakarta: PT Indeks
- Soemarso. 2002. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat
- Sutedjo, Budi. 2006. *Perencanaan dan Pembangunan Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi
- Wahana, A., Riswaya, A.R., 2014, *Perancangan Aplikasi Pengolahan Data Report Penjualan*, *Jurnal Computech & Bisnis*, Vol. 8, No.1 Juni 2014 ISSN 2442-4943