

Sistem Penjualan Iklan Berbasis Web pada PT. Radio XXX

Imas Chori Handayani¹, Joko Pramono², Cisd Mulyadi³

^{1,2,3}AMIK Cipta Darma Surakarta

Jalan Veteran Notosuman Singopuran Kartasura Sukoharjo

¹imaschori@gmail.com, ²jokopram@gmail.com, ³cisdemulyadi@gmail.com

Abstrak

PT. Radio XXX merupakan salah satu media penyiaran radio swasta di Kartasura, Sukoharjo dengan gelombang frekuensi 97,6 FM cakupan area eks-Karesidenan Surakarta, meliputi Kota Surakarta, Kabupaten Sukoharjo, Kabupaten Wonogiri, Kabupaten Karanganyar, Kabupaten Sragen, Kabupaten Boyolali, dan Kabupaten Klaten. Salah satu sumber pemasukan terbesar Radio XXX adalah iklan, yaitu semua bentuk aktivitas untuk memperkenalkan dan mempromosikan ide, barang, atau jasa secara non personal mengenai suatu produk, merk, perusahaan, atau toko. Salah satu sistem penjualan yang diterapkan yaitu penjualan kredit. Oleh karena itu diperlukan satu sistem yang terkomputerisasi untuk membantu Radio XXX dalam melakukan pencatatan dan pengecekan data penjualan iklan masih berbasis kertas dimana beresiko rusak atau hilangnya bukti penjualan iklan tersebut maka perlu kiranya dibuat sebuah sistem penjualan iklan untuk membantu proses pencatatan dan pengecekan data penjualan iklan agar hasilnya akurat. Hasil dari studi ini, sistem penjualan iklan berbasis web menggunakan *Framework CodeIgniter* ini selain membantu proses pencatatan dan pengecekan data penjualan iklan juga bermanfaat dalam membantu pimpinan dalam proses pengambilan keputusan yang berhubungan dengan masalah penjualan iklan radio.

Kata Kunci : Iklan, Penjualan Kredit, Radio, Sistem Penjualan Iklan

Abstract

PT. Radio XXX is one of the broadcasting media of private radio in Kartasura, Sukoharjo with frequency wave of 97,6 FM coverage of Surakarta residency area, covering Surakarta City, Sukoharjo Regency, Wonogiri Regency, Karanganyar Regency, Sragen Regency, Boyolali Regency and Klaten Regency. One of Radio XXX's biggest revenue sources is advertising, which is all forms of activity to introduce and promote non-personal ideas, goods or services about a product, brand, company, or store. One of the sales system applied is credit sales. Therefore it is necessary to have a computerized system to help Radio XXX in recording and checking sales data still paper-based advertising where the risk of damage or loss of proof of advertising sales it is necessary to create an ad sales system to assist the process of recording and checking sales data advertising so that the results are accurate. The results of this study, web-based ad sales system using this CodeIgniter Framework in addition to assisting the process of recording and checking sales data advertising is also useful in helping leaders in the decision-making process related to the problem of radio advertising sales.

Keywords: Advertising, Credit Sales, Radio, Advertising Sales System

I. PENDAHULUAN

Berkembangnya teknologi informasi yang semakin pesat dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kinerja sebuah perusahaan, baik perusahaan dagang, jasa maupun manufaktur. Penerapan komputerisasi akan lebih menghemat waktu, tidak menyita tenaga serta menghasilkan data yang akurat. Penggunaan teknologi informasi dalam perusahaan jasa beragam, salah satunya dimanfaatkan untuk pengolahan data penjualan secara kredit. Pengolahan data yang akurat memberikan pengaruh besar bagi perkembangan dan kelangsungan hidup perusahaan.

PT. Radio XXX merupakan salah satu media penyiaran radio swasta di Kartasura, Sukoharjo dengan gelombang frekuensi 97,6 FM cakupan area eks-Karesidenan Surakarta, meliputi Kota Surakarta, Kabupaten Sukoharjo, Kabupaten Wonogiri, Kabupaten Karanganyar, Kabupaten Sragen,

Kabupaten Boyolali, dan Kabupaten Klaten. Salah satu sumber pemasukan Radio XXX adalah iklan, yaitu semua bentuk aktivitas untuk memperkenalkan dan mempromosikan ide, barang, atau jasa secara non personal mengenai suatu produk, merk, perusahaan, atau toko. Salah satu sistem penjualan yang diterapkan yaitu penjualan kredit.

Sistem akuntansi penjualan kredit menurut Mulyadi (2001) yaitu penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang/ jasa sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Jadi dalam sistem akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan kesemua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem akuntansi yang disebut sistem akuntansi penjualan kredit.

Pada Radio XXX proses beriklan dimulai dari adanya kesepakatan antara *klien* dengan marketing. Setelah *klien*

setuju dengan harga & persyaratan yang lain maka marketing akan menyerahkan data *klien* kepada manajer marketing, selanjutnya manajer marketing & pihak *klien* melakukan penandatanganan MOU (*Memorandum of Understanding*) sebagai perjanjian pendahuluan. Manajer marketing membuat konfirmasi penjualan yang diserahkan kepada *Traffic*, kemudian konfirmasi penjualan diolah untuk membuat *draf script* iklan dan menentukan jadwal siar. Sebelum iklan masuk ke bagian produksi, bagian keuangan membuat faktur penjualan kredit untuk diserahkan kepada bagian akuntan yang kemudian digunakan untuk pencatatan piutang.

Selama ini pengolahan data penjualan iklan di radio Gesma FM belum terorganisir dalam komputer. Komputer digunakan untuk penulisan surat perjanjian, maupun dokumen yang lain. Data penjualan iklan ditulis manual oleh karyawan menggunakan buku dan bolpoint serta bantuan alat hitung. Hal ini dilakukan di Radio XXX karena dinilai lebih hemat. Namun kemungkinan media tulis rusak dan hilangnya data juga lebih besar karena ditulis pada media berbahan kertas yang rentan terhadap air dan api. Jika media tulis rusak maka akan menghambat penyajian data maupun pengecekan. Pencatatan dengan cara tulis tangan ini juga rawan terjadi kesalahan, baik salah dalam penulisan, penanggalan, maupun jumlah perhitungan yang menyebabkan data tidak akurat.

Oleh karena itu diperlukan satu sistem yang terkomputerisasi untuk membantu Radio XXX dalam melakukan pencatatan dan pengecekan data penjualan iklan secara kredit. Dengan demikian dapat membantu proses pencatatan dan pengecekan data penjualan iklan menjadi akurat. Sistem yang dibuat nantinya berupa sistem informasi berbasis web dengan pertimbangan walaupun pada tahapan awal hanya akan melibatkan pengguna internal yang terlibat dalam penjualan iklan, namun ke depannya akan dikembangkan dengan melibatkan pengguna eksternal (*klien, Bank*). Ruang lingkup studi ini mencakup masalah penjualan iklan secara kredit di Radio XXX.

Menurut Agustina (2012) penerapan sistem informasi akuntansi dapat mempermudah kinerja perusahaan. Studi Daud dan Windana (2012) untuk perusahaan yang memiliki omset cukup besar setiap bulan, sistem yang masih manual tidak dapat lagi mendukung kegiatan penjualan dan penerimaan kas pada perusahaan. Sedangkan menurut Widiastuti (2015) perusahaan sudah mulai beralih pada pemakaian sistem informasi akuntansi yang berbasis komputer, karena dianggap lebih cepat, tepat, dan akurat dalam menyajikan suatu informasi berupa laporan keuangan yang dibutuhkan oleh pihak yang berkepentingan, sehingga dengan demikian perusahaan menjadi lebih sangat efektif dan efisien dalam rangka mencapai tujuannya.

II. METODE PENELITIAN

Studi ini dalam pengumpulan datanya menggunakan metode metode observasi, wawancara, dan studi kepustakaan. Observasi dilakukan di Radio XXX dan wawancara dilakukan kepada *Station Manager*. Sedangkan studi Pustaka dilakukan dengan mencari sumber pustaka yang berhubungan dengan

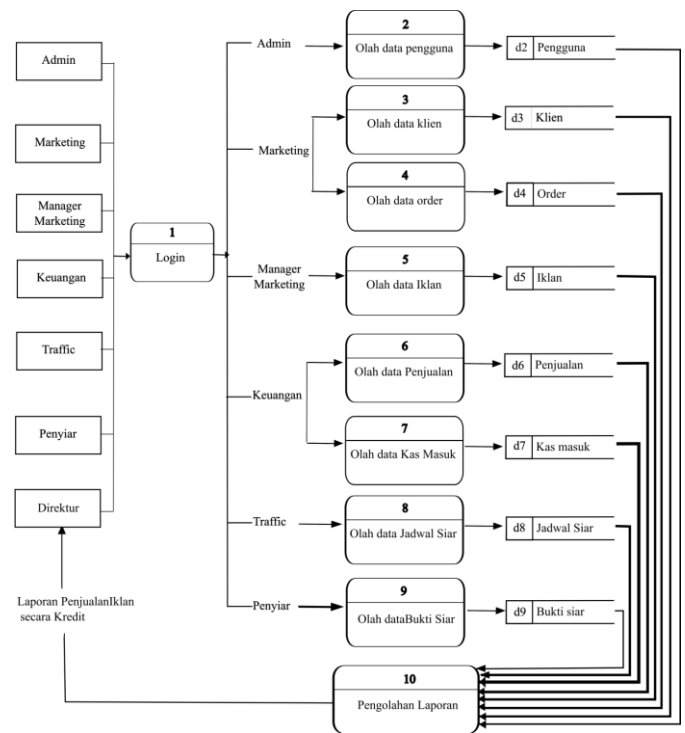
sistem akuntansi penjualan jasa, penjualan kredit maupun pengembangan sistem informasi.

Metode pengembangan sistem yang dipakai dalam studi ini yaitu *system development life cycle* (SDLC). Tahapan utamanya dapat terdiri dari tahapan perencanaan sistem (*systems planning*), analisis sistem (*systems analysis*), desain sistem (*system design*), seleksi sistem (*system selection*), implementasi sistem (*systems implementation*) dan perawatan sistem (*systems maintenance*) (Hartono, 2002). Adapun perangkat lunak yang digunakan dalam penelitian ini antara lain Ubuntu 16 LTS, LAMP (Linux, Apache, MySQL dan Perl/PHP/Phyton), HTML, CSS, Javascript, jQuery, Bootstrap, Codeigniter, dan Atom.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Diagram Arus Data

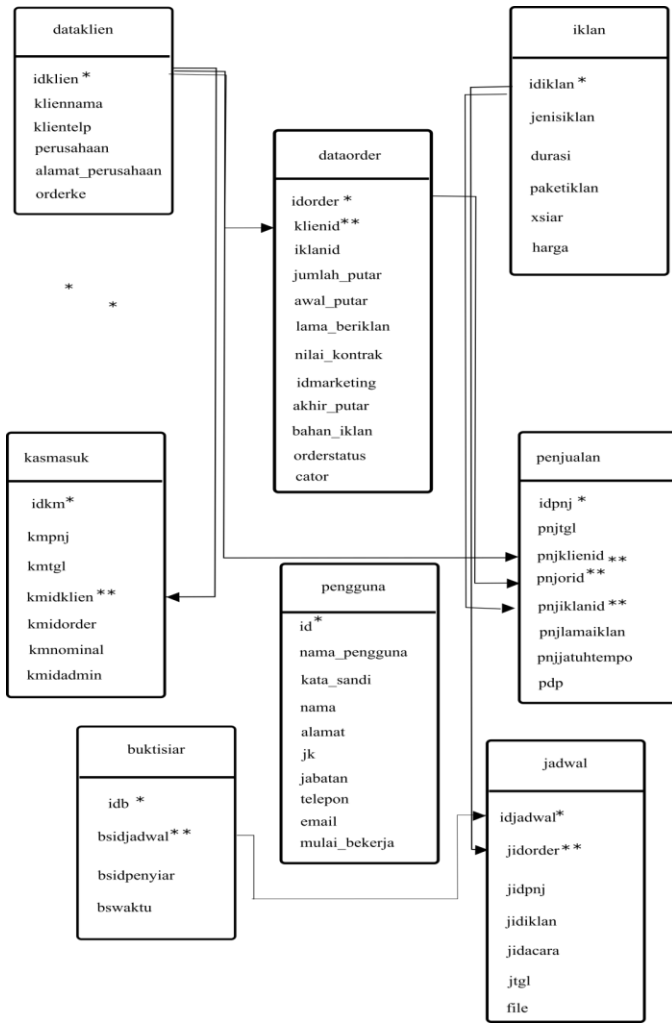
Diagram Alir Data merupakan suatu bagan untuk mewakili arus atau aliran data dalam suatu sistem. DAD ini kemudian dapat digunakan untuk mempermudah perancangan sistem. Adapun DAD Level 0 dari sistem ini adalah sebagai berikut.



Gambar 1. Diagram Arus Data Level 0

2. Perancangan Basis Data

Perancangan basis data Sistem Penjualan Iklan pada Radio XXX disusun berdasarkan hasil observasi dan wawancara sesuai kebutuhan pengguna dalam hal ini pihak Radio XXX. Perancangan tabel yang diterapkan dalam pembuatan Sistem Penjualan Iklan pada Radio XXX sebagai berikut:

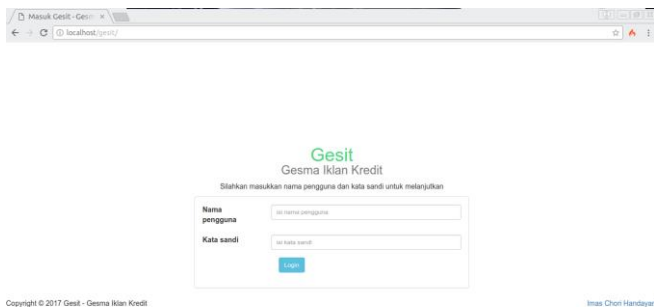


Gambar 2. Relasi Tabel

3. Antar Muka Aplikasi

a. Form Login

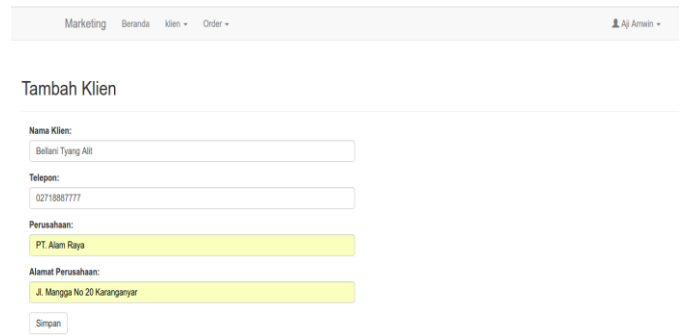
Pada tampilan *form login* terdiri dari nama pengguna dan kata sandi yang harus diisi untuk melanjutkan ke halaman masing-masing pengguna. Jika nama pengguna dan kata sandi yang dimasukkan sesuai, maka pengguna.



Gambar 3. Form Login

b. Input Data Klien

Input data klien terdapat pada halaman yang dapat diakses oleh *marketing*. Berikut tampilan halaman *Input data klien*.

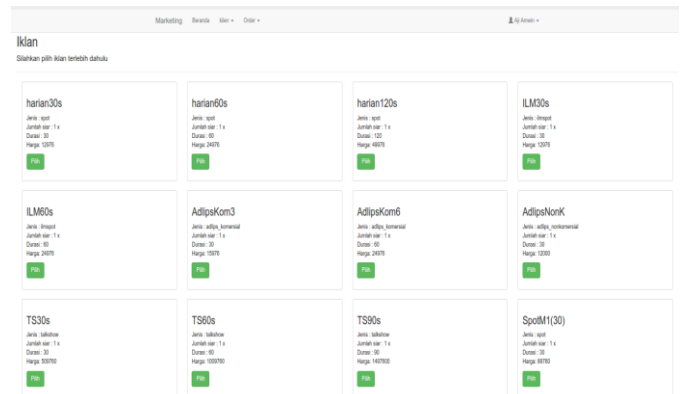


Gambar 4. Tampilan *Input Data Klien*

Marketing memasukkan data klien ketika sudah ada kesepakatan dan negosiasi dengan *klien* yang mengajukan penawaran untuk beriklan. Pada tahap negosiasi biasanya akan menghasilkan data *order*. Jika sudah sepakat maka *marketing* akan memasukkan data *order*.

c. Input Data Order

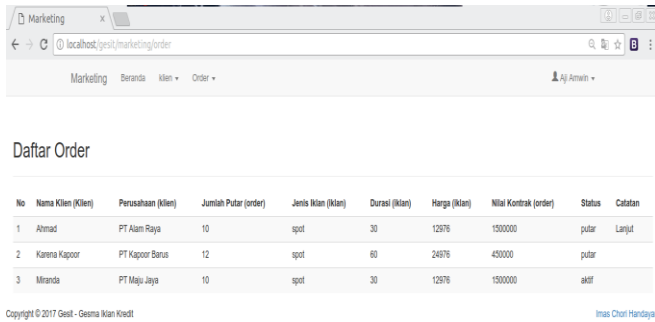
Tampilan *input data order* dapat diakses oleh *marketing* setelah sepakat dengan *klien*. Sebelum input order langkah yang dilakukan adalah memilih jenis iklan sesuai order. Berikut tampilan pilihan iklan:



Gambar 5. Tampilan Pilihan Jenis Iklan

Setelah *marketing* memilih jenis iklan, maka selanjutnya *marketing* memasukkan data *order*. Jika selesai *input order* dan *marketing* klik tombol simpan, maka daftar *order* nantinya akan masuk ke halaman *manager marketing* dan menunggu konfirmasi apakah *order* disetujui, revisi atau ditolak.

Data *order* yang terdapat pada halaman *marketing* memiliki status sesuai yang dikonfirmasi oleh *manager marketing*. Tampilan data *order* yang disetujui sebagai berikut:



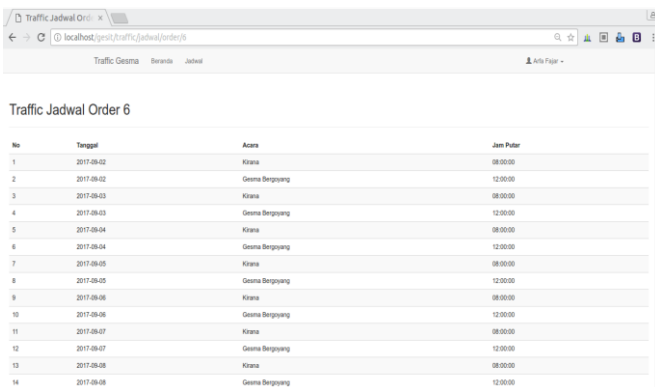
Gambar 6. Tampilan Data Order yang Disetujui Manager Marketing

Jika *order* sudah disetujui maka *marketing* akan menghubungi pihak *klien* untuk selanjutnya bertemu dengan *manager marketing* dan menandatangani surat perjanjian. Setelah penandatanganan surat perjanjian selanjutnya klien harus membayar DP sebesar 20% dari total harga yang sudah disepakati. Pembayaran akan dilayani oleh pihak keuangan.

Transaksi pertama dilakukan oleh klien setelah menandatangani surat perjanjian. Klien membayarkan DP sesuai persentase yang sudah disepakati, untuk sisa pembayaran bisa dilunasi pada tanggal jatuh tempo sesuai yang tertera pada nota.

d. Pengolahan Data Iklan

Klien yang sudah melakukan pembayaran DP maka data akan masuk ke bagian traffic. Pada tahap ini traffic akan menyerahkan bahan iklan ke bagian produksi untuk diolah menjadi iklan audio maupun script addlips jika tidak berbentuk audio. Setelah iklan diolah dan sudah melakukan konfirmasi persetujuan pada klien maka traffic akan membuat jadwal siar. Setelah jadwal dibuat selanjutnya iklan akan disiarkan oleh penyiar. Tampilan jadwal yang sudah disimpan sebagai berikut :



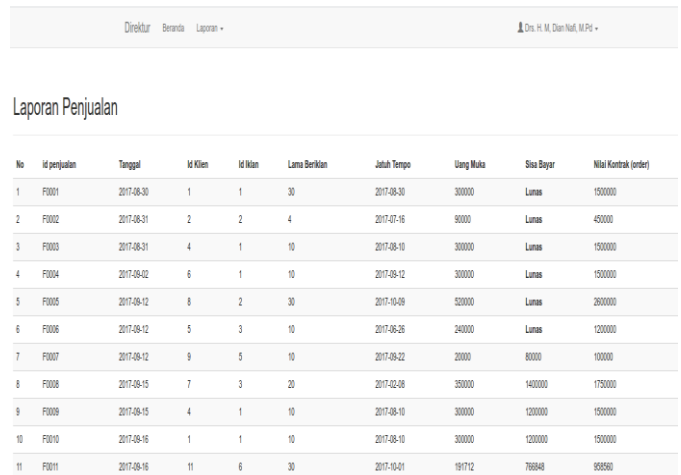
Gambar 7. Tampilan Jadwal Siar Per Order

e. Transaksi Pelunasan

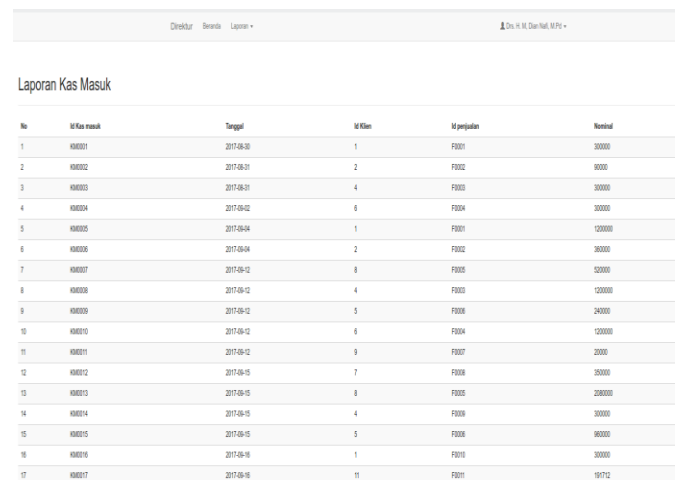
Transaksi pelunasan dilakukan oleh klien ketika iklan telah diputar dan masuk tanggal jatuh tempo. Tanggal jatuh tempo biasanya tepat pada H-1 iklan terakhir diputar. Pada saat pelunasan *klien* juga konfirmasi apakah iklan diperpanjang/ tidak.

f. Laporan

Pada halaman Direktur, Direktur dapat melihat daftar klien, laporan penjualan iklan, dan laporan kas masuk yang diperoleh dari halaman keuangan. Berikut tampilan laporan penjualan dan laporan kas masuk:



Gambar 8. Tampilan Laporan Penjualan



Gambar 9. Tampilan Laporan Kas Masuk

Dari Laporan Penjualan ini dapat diperoleh informasi pemasukan yang didapat dari penjualan PT. Radio XXX. Harapannya informasi bisa dijadikan bahan pertimbangan Direktur dalam pengambilan keputusan untuk meningkatkan pemasukan perusahaan dari iklan. Sebagai contoh jika pemasukan dari iklan kurang besar maka direktur bisa membuat kebijakan penurunan harga iklan.

IV. KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari studi ini adalah sistem penjualan iklan berbasis web menggunakan *Framework CodeIgniter* ini selain mampu membantu proses pencatatan dan pengecekan data penjualan iklan juga bermanfaat dalam membantu pimpinan dalam proses pengambilan keputusan yang berhubungan dengan masalah penjualan iklan radio. Saran untuk pengembangan sistem ke depannya adalah perlu penambahan fasilitas untuk pembayaran online untuk meningkatkan otomatisasi sistem ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Stefani. (2012). Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer Pendataan Penjualan Tunai Pada Toko Mega Tech Surabaya. Skripsi. FEB Universitas Dian Nuswantoro
- Daud, Rochmawati & Windana, Valeria Mimosa. (2012). Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Berbasis Komputer pada Perusahaan Kecil. Jurnal Manajemen dan Bisnis Sriwijaya, Vol.12 No.1, 18-28.
- Hartono, Jogiyanto. (2002). Analisis dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis. Yogyakarta: Andi.
- Mulyadi. (2001). Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba.
- Widiastuti, Indah. (2015). Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer. Bhirawa, Vol. 2 No. 2, 34-41.