

BAB II

ANALISA LANDASAN TEORI

2.1. Pengertian Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya, untuk berkembang dan mendapatkan laba. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan bisnis tergantung pada keahlian mereka dibidang pemasaran, produksi, keuangan maupun bidang lainnya.

Pemasaran sebagai suatu sistem dari kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa kepada kelompok pembeli.

Kegiatan-kegiatan tersebut beroperasi di dalam suatu lingkungan yang dibatasi oleh sumber-sumber dari perusahaan itu sendiri, peraturan-peraturan maupun konsekuensi sosial dari perusahaan. Pada umumnya dalam pemasaran perusahaan berusaha menghasilkan laba dari penjualan barang dan jasa diciptakan untuk memenuhi kebutuhan pembeli.

2.2. Konsep-konsep Inti dari Pemasaran

Dari definisi pemasaran di atas maka kita dapat mengambil kesimpulan bahwa konsep pemasaran mengandung inti-inti sebagai berikut :

1. Kebutuhan dan permintaan

Titik tolak dari disiplin pemasaran terletak pada kebutuhan dan keinginan manusia. Perbedaan kebutuhan dan permintaan yaitu :

a. Kebutuhan

Kebutuhan manusia adalah yang dirasakan ketidakpuasan dasar tertentu dan orang selalu membutuhkan segala macam kebutuhan agar terpenuhi apa yang diinginkannya, kebutuhan ini dapat diciptakan oleh masyarakat atau pemasar karena kebutuhan ini sudah ada dan terletak dalam tubuh dan jiwa manusia.

b. Permintaan

Adalah keinginan pada produk yang spesifik dan didukung oleh kemampuan untuk membelinya.

2. Produk

Produk adalah salah satu kebutuhan yang ditawarkan kepada seseorang untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan. Penjual alat-alat elektronik misalnya, mereka harus menentukan apakah pasarnya meliputi semua pemakaian alat elektronik atau hanya alat-alat elektronik tertentu saja.

3. Utility

Utility merupakan taksiran dari para konsumen terhadap persediaan barang (alat elektronik) di agen “CV. Izzatuna Multi Commersia” Surabaya dengan berbagai merek, type dan desain yang berbeda-beda maka akan membuat para konsumen lebih muda untuk mendapatkan barang yang diinginkan dan ia butuhkan. Dengan keadaan seperti itu juga maka konsumen dituntut untuk memilih persediaan yang

ada yang sesuai dengan merk, type dan desain yang diinginkan agar mempunyai nilai yang lebih untuk memenuhi kebutuhan.

4. Pertukaran transaksi dan hubungan

Pertukaran akan terjadi apabila seseorang memutuskan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginannya, pada agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya ini akan terjadi pertukaran apabila seseorang konsumen ingin membeli alat elektronik untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Dan untuk memperlancar serta menyempurnakan pertukaran ini maka diadakan transaksi yang menunjukkan adanya satu kali pertukaran tanpa adanya implikasi yang menyebabkan hubungan lebih lama yaitu hubungan yang terus menerus dalam bertukar alat elektronik dengan konsumen.

5. Pasar

Pusat perhatian organisasi pemasaran adalah mengetahui, memilih dan menguasai kesempatan pasar yang berubah-ubah dan berbeda. Pusat perhatian agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya adalah mengetahui, memilih dan memberi kesempatan pada konsumen yang terkadang memiliki keinginan yang berbeda-beda sesuai dengan kemampuan ekonomi yang mereka miliki. Dari sini dapat kita simpulkan bahwa pasar merupakan orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk berbelanja dan kemampuan untuk membelanjakannya, jadi ukuran pasar agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya ini tergantung pada jumlah konsumen yang mempunyai kebutuhan, mempunyai sumber daya yang

menarik bagi pihak agen dan bersedia menawarkan sumber daya ini dalam pertukaran untuk memperoleh alat-alat elektronik yang mereka inginkan.

6. Pemasaran dan pemasar

Konsep pasar membawa kita pada kebutuhan yang lengkap tentang konsep pemasaran. Pemasaran pada agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya adalah semua kegiatan-kegiatan penjualan alat elektronik yang dilakukan dalam hubungannya dengan konsumen. Jadi pemasaran di sini berarti bekerja dengan konsumen guna mewujudkan pertukaran yang potensial untuk kepentingan memuaskan kebutuhan dan keinginan dari masing-masing pihak (pihak agen sebagai penjual dan pihak konsumen sebagai pembeli). Maka di sini pihak agen yang aktif sebagai penjual dan konsumen sebagai pihak pembeli kita sebut sebagai prospek (calon pembeli). Pembeli adalah konsumen yang mencari alat-alat elektronik dari agen dan bersedia menukarkan atau menawarkan uang atau sesuatu sebagai suatu imbalannya.

2.3. Konsep Pemasaran Masyarakat

Dari pengertian pemasaran dan konsep inti pemasaran di atas dapat kita mengambil falsafah konsep pemasaran adapun falsafah tersebut adalah bertujuan untuk memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan pembeli atau konsumen. Adapun falsafah konsep pemasaran yang dianut oleh agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya adalah bertujuan untuk memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan para konsumennya. Semua kegiatan yang ada dalam agen

diarahkan untuk memenuhi tujuan tersebut, agen sebagai usaha yang bergerak di bidang bisnis maka menganut falsafah konsep pemasaran tersebut disusun dengan memasukkan 3 (tiga) elemen pokok yaitu :

1. Orientasi konsumen, pasar dan pembeli
2. Volume penjualan yang menguntungkan
3. Koordinasi dan integrasi seluruh kegiatan pemasaran dalam perusahaan

Di dalam orientasi pada konsumen ini agen melakukan langkah-langkah :

1. Menyediakan berbagai merk, type dan desain alat elektronik yang berbeda-beda di dalam agen guna melayani dan memenuhi kebutuhan pembeli.
2. Memilih kelompok pembeli yang potensial sebagai sasaran dalam penjualannya.
3. Mengadakan penelitian pada konsumen untuk mengukur, menafsirkan keinginan sikap serta tingkah laku konsumen.
4. Menentukan dan melaksanakan strategi yang paling baik dengan menitikberatkan pada konsumen yaitu dengan menjual barangnya secara cash dan cara kredit.

Volume penjualan yang menguntungkan merupakan tujuan dari konsep pemasaran agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya artinya laba itu dapat diperoleh dengan melalui pemuasan konsumen. Dengan laba ini agen dapat tumbuh dan berkembang, menggunakan kemampuan yang lebih besar, memberikan kepuasan yang lebih tinggi dan lebih besar pada konsumen serta memperkuat kondisi perekonomian secara keseluruhan.

Koordinasi dan integrasi seluruh kegiatan pemasaran dalam agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya perlu dilakukan untuk memberikan kepuasan

pada konsumen, juga perlu dihindari adanya pertentangan di dalam agen maupun antara agen dengan pasarnya. Jadi dapat disimpulkan bahwa setiap bagian dalam perusahaan turut berkecimpung dalam suatu usaha yang terkoordinir untuk memberikan kepuasan konsumen sehingga tujuan perusahaan dapat terealisasi.

Karena agen merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang bisnis yang menyuarakan bahwa pemuasan kebutuhan merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya.

Dewasa ini konsep pemasaran telah mengalami perkembangan bersamaan dengan semakin majunya masyarakat dan teknologi maka agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya tidak hanya berorientasi pada pembeli tetapi juga berorientasi pada masyarakat untuk jangka panjang, dengan memberi bantuan pada masyarakat untuk membayar cara angsuran bila mereka tidak memiliki uang untuk membayar secara cash (uang kontan) maka konsep seperti ini disebut konsep pemasaran masyarakat dan secara luas tahap ini dapat pula ditinjau sebagai periode orientasi pada manusia dimana terdapat pertumbuhan sumber daya manusia yang mengatur pemasaran.

2.4. Pemasaran Alat Elektronik

2.4.1. Pengertian Pemasaran Alat Elektronik

Pemasaran alat elektronik adalah salah satu bagian kegiatan jual beli alat elektronik dari usaha yang dilakukan oleh agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya yang ditujukan bagi masyarakat luas yang memerlukannya Pemasaran

berarti bekerja dengan pasar guna mewujudkan pertukaran potensial untuk memasarkan kebutuhan dan kepentingan masyarakat.

Pemasaran alat elektronik berbeda dengan barang-barang lainnya sebab alat elektronik adalah barang fisik yang tahan lama dan pemasaran barangnya juga sangat monoton hanya mode dan desainnya yang berubah-ubah dengan renovasi yang lebih canggih.

Agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya yang berorientasi pada pelanggan atau konsumen jelas menganut konsep pelayanan yang lebih mengutamakan kepuasan konsumen. Jadi pelayanan merupakan bagian yang penting bagi agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya sebab pelayanan yang baik dengan sendirinya akan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan.

2.4.2. Sistem Pemasaran Pada CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya

Pada prinsipnya pemasaran adalah menjual barang-barang yang telah tersedia kepada konsumen atau pembeli. Sebagai usaha yang bergerak dibidang jual beli alat elektronik agen yang menghadai persaingan yang begitu ketat telah berusaha untuk menawarkan barang-barangnya dengan bentuk pembayaran yang menarik dan ringan bagi konsumennya. Adapun bentuk-bentuk pembayaran yang cukup menyolok yang dipasarkan oleh agen saat ini ialah :

1. Pembayaran secara cash

Pembelian secara cash yaitu konsumen datang untuk memilih alat-alat elektronik yang cocok dan harga yang telah sesuai langsung dibayar secara tunai beserta uang

administrasinya. Pada agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya untuk pembayaran secara cash ini mendapatkan fasilitas antara lain :

- a. Mendapat potongan harga.
- b. Segala urusan surat-surat garansi dan kepemilikan beserta fakturnya.
- c. Diantar sampai rumah tanpa dikenakan biaya tambahan transportasi.

2. Pembayaran secara kredit

Pembayaran secara kredit yaitu pembelian dengan cara membayar secara angsuran dengan kesepakatan antara kedua belah pihak. Adapun pembayaran secara kredit pada agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya terdapat beberapa persyaratan yang harus dipatuhi oleh konsumen dan persyaratan-persyaratan tersebut adalah :

- a. Harga tidak mengikat sewaktu-waktu dapat berubah-ubah tanpa pemberitahuan lebih dahulu.
- b. Bersedia untuk disurvey.
- c. Membayar biaya administrasi.
- d. Menyerahkan foto copy KSK dan KTP suami isteri dan rekening listrik.

Di samping beberapa persyaratan yang telah dibebankan pada konsumen, agen juga memberikan beberapa fasilitas yang menarik bagi para pelanggan di antaranya :

- a. Garansi selama 2 (dua) tahun.
- b. Proses kredit cepat selama 1 jam.
- c. Memberikan jangka waktu angsuran sesuai dengan yang diinginkan oleh konsumen yaitu 1 (satu) tahun sampai dengan 3 (tiga) tahun.
- d. Pembayaran uang muka yang ringan.

2.4.3. Sistem Informasi Pengolahan data Pemasaran dan Penjualan

Pada program pengolahan data sistem pemasaran dan penjualan alat elektronik di agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya ini dapat memberikan informasi dua arah yakni pihak pembeli dan pihak agen sebagai penjual dalam hal ini pengambil keputusan. Biasanya informasi yang dibutuhkan oleh pihak pengelola adalah berupa data-data yang dapat dijadikan dalam mengambil kebijaksanaan dalam melakukan keputusan pada saat ini dan yang akan datang. Adapun langkah-langkah yang selama ini dianut oleh pihak agen untuk menjaring konsumen adalah melalui beberapa cara yaitu :

1. Promosi

Promosi sebagai unsur non harga dalam persaingan saat ini sangat diandalkan oleh sebagian prosedur dalam kegiatan bisnisnya. Dunia periklanan kini diakui oleh kalangan pengamat jauh lebih baik dan mengalami perkembangan yang pesat, sejalan dengan pertumbuhan dunia usaha. Agen Izzatuna Multi Commersia Surabaya sebagai usaha yang bergerak di bidang pemasaran alat-alat elektronik berusaha untuk menciptakan persaingan yang kompetitif dengan menjaring para konsumen dengan mengadakan promosi yaitu memasang iklan melalui surat kabar, majalah, radio, papan reklame dan lain sebagainya.

2. Sales

Untuk dapat memasarkan barang yang sesuai dengan hasil yang akan diharapkan maka agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya mempekerjakan salesman yang dalam hal ini tugasnya adalah menawarkan produk-produk alat-alat

elektronik yang ada dalam agen tersebut. Adapun macam-macam dan model atau desain alat elektronik yang ditawarkan adalah TV, Video, VCD, Tape Compo, Computer, Kulkas dan Freezer. Macam-macam produk ini ditawarkan pada konsumen dengan menggunakan brosur-brosur yang berisi daftar jenis alat-alat elektronik atau mendatangi rumah-rumah konsumen.

3. Team Survey

Tugas team survey adalah menganalisa keadaan konsumen baik ekonomi, rumah, tempat tinggal, pekerjaan, jumlah anak yang masih menjadi tanggungan konsumen apabila dia sudah berkeluarga. Jadi team survey ini harus bisa dan pandai dalam meneliti dan menganalisa konsumen yang mengajukan permohonan kredit alat elektronik karena berita acara survey yang ia dapatkan itu nantinya akan dijadikan patokan layak tidaknya konsumen tersebut diberi kredit. Adapun syarat untuk mendapatkan kredit bagi pemohon yaitu :

a. Data pemohon kredit

Yang meliputi : nama, alamat, pekerjaan, jabatan, status dan karakter.

b. Kondisi ekonomi

Team survey diharuskan mengetahui secara nyata tentang kondisi ekonomi konsumen di antaranya adalah :

- Pendapatan/gaji bersih perbulannya
- Jumlah tanggungan keluarga.

c. Kondisi tempat tinggal

Hal ini menyangkut tentang status rumah apakah milik sendiri, kontrak, ikut orang tua, kost atau ikut saudara.

Di samping langkah-langkah di atas langkah selanjutnya setelah konsumen disetujui adalah menandatangani surat-surat sebagai berikut :

- a. Surat perjanjian sewa beli, perlu diketahui bahwa angsuran belum lunas maka status alat-alat elektronik adalah sewa beli. Surat perjanjian ini dibuat rangkap empat, lembar asli pertama dipegang oleh pihak pemilik dan lembar asli kedua dipegang oleh pihak pemilik dan lembar asli kedua dipegang oleh pihak pemohon atau penyewa.
- b. Membuat surat permohonan yang berisi :
 - Kewajiban konsumen dalam melunasi angsuran tiap bulan.
 - Sanksi yang harus diterima konsumen apabila tidak mematuhi peraturan yang telah disepakati.

4. Pengirim

Pengirim dalam hal ini mempunyai tugas untuk mengantarkan alat-alat elektronik yang dipesan konsumen dari agen. Tetapi kadang-kadang konsumen menginginkan alat-alat elektronik dibawa langsung oleh konsumen itu sendiri. Sebelum alat-alat elektronik dibawa oleh konsumen adapun yang harus diselesaikan adalah :

- a. Konsumen mengisi surat pesanan alat-alat elektronik dengan disertai pembayaran uang muka.
- b. Pembayaran uang administrasi.

2.5. Pengertian Tentang Rancangan Sistem

Sebelum membahas tentang suatu rancang sistem yang digunakan oleh agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya ada baiknya penulis menjabarkan pengertian sistem yang umum terlebih dahulu.

Sistem adalah kumpulan elemen-elemen yang saling mendukung dan bertanggungjawab memproses masukan (input) sehingga menghasilkan keluaran (output).

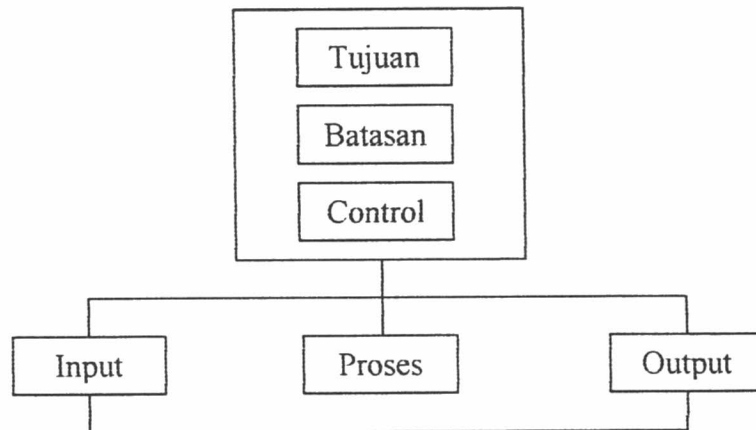
Dalam studi kelayakan penulis mempelajari sistem yang digunakan dalam agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya dalam penanganan pekerjaan dan tugas-tugas sirkulasi pemasaran. Sirkulasi pemasaran dimaksudkan untuk pengolahan data penjualan alat elektronik baik secara cash maupun kredit dimana barang tersebut sudah terjual dari agen. Adapun elemen-elemen yang membentuk sistem pemasaran tersebut terdiri dari :

1. Tujuan elemen
2. Batasan
3. Control
4. Input

5. Proses

6. Output

Dapat kita lihat sebagai berikut :



Gambar 3.4. Elmen-elemen sistem

2.5.1. Tujuan Pengelolaan Data Sirkulasi Pemasaran pada Agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya

Tujuan pengelolaan data sirkulasi pemasaran di agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya adalah mendapatkan informasi dari hasil penjualan yang lebih muda sehingga dapat digunakan sebagai salah satu dasar untuk pengambilan keputusan adapun informasi tersebut antara lain :

1. Type alat-alat elektronik yang saat ini paling banyak diminati oleh para konsumen dan banyak dibeli dari pihak agen.

2. Untuk melihat kembali data-data konsumen yang membayar dengan secara cash ataupun kredit.
3. Sebagai bahan pemantauan dalam menentukan strategi pemasaran yang akan datang guna mendapatkan hasil yang sesuai dengan yang telah direncanakan.
4. Sebagai tolak ukur tingkat kebutuhan masyarakat terhadap alat elektronik.
5. Sebagai bahan pemantauan type alat-alat elektronik yang bagaimana yang diinginkan konsumen.

2.5.2. Batasan

Batasan-batasan yang ada dalam mencapai tujuan pengelolaan data sistem sirkulasi pemasaran di agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya adalah berupa :

1. Peraturan-peraturan yang telah dibuat oleh pihak pimpinan.
2. Barang-barang yang tersedia.
3. Karyawan yang menanganinya
4. Peralatan yang tersdia pada saat ini.

2.5.3. Input

Merupakan bagian sistem sirkulasi pemasaran yang bertugas menerima data dimana data-data tersebut didapat dari :

1. Dokumen-dokumen yang membuat data-data pribadi konsumen baik yang ingin membeli secara cash maupun dengan cara kredit.

2. Dokumen yang memuat daftar alat-alat elektronik yang ada pada agen untuk bisa memberikan tanda/kode alat-alat elektronik, type dan merk apa yang diinginkan oleh konsumen.

2.5.4. Proses

Proses merupakan bagian yang mengelola masukan data menjadi informasi yang diinginkan. Saat ini pengelolaan data sirkulasi pemasaran pada agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya dilakukan dengan menggunakan kuitansi atau surat pemesanan barang dan kalau ada yang ingin membayar dengan cara angsuran harus melalui prosedur analisa atau survey akan keadaan konsumen apabila disetujui maka akan diberikan surat berita acara survey dari surveyor dan persetujuan kredit.

2.5.5. Output

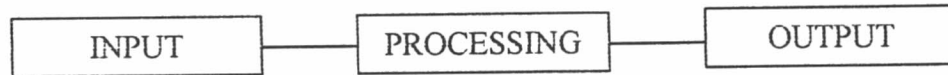
Merupakan keluaran atau tujuan akhir dari pengelolaan data sistem sirkulasi pemasaran adalah merupakan laporan-laporan.

2.6. Proses Pengelolaan Data

Sistem kerja komputer pada hakekatnya sinkron (bersamaan waktu) dengan proses berlangsungnya sistem informasi yang meliputi kegiatan-kegiatan :

1. Pengumpulan data input (masukan)
2. Pengelolaan data (processing)
3. Penyajian informasi hasil pengelolaan (output)

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan dinamakan data processing (DP) yang mempunyai pola umum seperti pada gambar 2 di bawah ini yang merupakan sistem pengelolaan data. Adapun gambar tersebut adalah :



Gambar 3.6. Sistem Pengelolaan Data

1. Input

Dalam kegiatan ini data yang merupakan bahan mentah harus dirubah atau dialihkan terlebih dahulu ke dalam bentuk khusus yang dapat dibaca oleh komputer. Data input ini disiapkan dalam beberapa bentuk yang sesuai dengan keperluan pengelolaan data sirkulasi pemasaran alat elektronik. Bentuk pengelolaan tersebut tergantung kepada pengelolaan komputer.

2. Processing

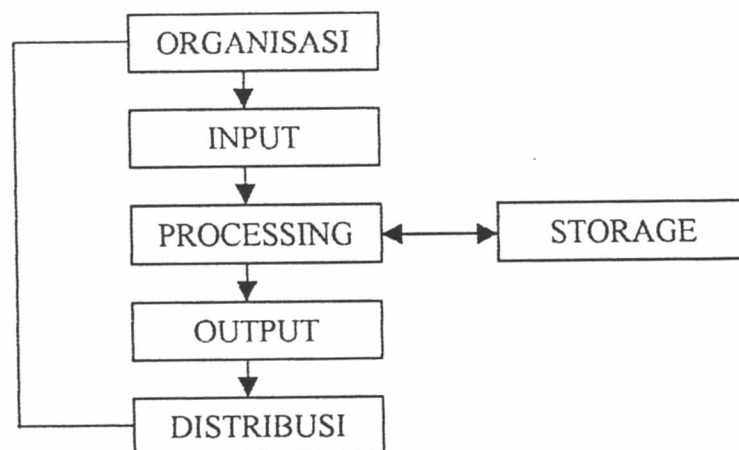
Processing atau pengelolaan data dilakukan oleh sentral processor atau disebut juga Central Processing Unit (CPU). Pada kegiatan ini proses data input diubah dan biasanya dikombinasikan dengan informasi yang lain untuk menghasilkan data dengan bentuk yang lebih dapat digumakan. Kegiatan pengelolaan ini biasanya meliputi sederetan operasi pengelolaan dasar tertentu yang telah diatur oleh program yang tersimpan dalam memori.

3. Output

Hasil dari processing disajikan melalui alat yang dinamakan output device yang bisa berbentuk print out. Bentuk data output ini tergantung pada penggunaan data tersebut mungkin bisa berupa laporan, keputusan atau data sederhana yang disimpan untuk data selanjutnya.

2.6.1. Proses Pengelolaan Data Lebih Lanjut

Tiga kegiatan pengelolaan data di atas yang digunakan untuk mendapatkan proses pengelolaan data lanjut seperti pada gambar di bawah ini :



Gambar 3.7. Proses Pengelolaan Data Lanjut

1. Organisasi

Merupakan proses pengumpulan data originil, catatan dari data ini disebut sebagai sumber data dokumen.

2. Distribusi

Merupakan pendistribusian data output, catatan dari data output ini disebut sebagai dokumen laporan. Tanda panah yang berasal dari distribusi menuju kembali ke organisasi yang menunjukkan bahwa dokumen laporan mungkin dapat menjadi dokumen sumber untuk pengelolaan data yang berikutnya.

3. Storage

Dalam prosedur pengolahan data sering kali ditempatkan di dalam penyimpanan untuk digunakan sebagai data input untuk diolah pada waktu yang berikutnya. Antara penyimpanan dan pengolahan menunjukkan interaksi di antara kedua proses tersebut.

Sekumpulan data yang membentuk satu kesatuan dalam penyimpanan disebut file. Biasanya sebuah file terdiri dari kumpulan record, dimana masing-masing record berisi data item yang sama. Selanjutnya kumpulan file-file yang berhubungan disebut data base.

2.7. Operasi Pengolahan Data

Prosedur pengolahan data biasanya terdiri dari sejumlah operasi pengolahan dasar yang dilaksanakan dalam beberapa urutan antara lain :

1. Pencatatan

Adalah proses pemindahan data formulir atau dokumen dalam hal ini diduplikasi. Operasi ini merupakan penggandaan data dari formulir-formulir atau dokumen.

Duplikasi ini mungkin saja dikerjakan sewaktu data dicatat secara manual atau setelah memakai komputer.

2. Pemeriksaan

Karena pencatatan hanya merupakan operasi manual, maka penting dilakukan pemeriksaan secara teliti agar tidak terjadi kesalahan-kesalahan.

3. Klasifikasi

Merupakan operasi yang memindahkan data dalam berbagai kategori. Klasifikasi biasanya dapat dikerjakan lebih dari satu.

4. Sorting

Adalah mengatur data urutan tertentu yang belum dan sesudah terklasifikasi. Record seringkali dapat disorting dalam beberapa urutan sesuai dengan item data yang dipilih. Item data yang menentukan penyortiran disebut key elemen (kunci).

5. Margin

Adalah mencantumkan dua atau lebih kumpulan data, semua kumpulan tersebut telah disorting dengan kunci yang sama dan meletakkan kumpulan data tersebut bersama-sama menjadi bentuk tunggal yang telah disorting (diurutkan).

6. Kalkulasi

Adalah melakukan perhitungan pada data yang bertipe numerik, memeriksa tabel, mencari dan mendapatkan kembali data. Operasi ini bermaksud mendapatkan item data dalam bentuk yang sederhana dan lebih jelas.

Landasan informasi yang dalam suatu masalah. Hal ini sesuai dengan kegiatan atau bidang usaha perusahaan atau organisasi yang difokuskan dalam suatu masalah yang kemudian kita harus mampu membuat data yang ada di butuhkan. Data itu sendiri merupakan sumber informasi yang ada dan perlu bagi kita. Suatu sistem pengelolaan data yang memakai komputer sebagai peralatan pengelolaan data kita kenal dengan istilah Elektronik Data Processing (EDP) unsur-unsurnya meliputi :

1. Hardware (perangkat keras)
2. Software (perangkat lunak)
3. Brainware (operator)

2.8. Sarana Pendukung Sistem

2.8.1. Hardware

Hardware atau biasa kita kenal dengan perangkat keras adalah komputer secara fisik terdiri dari :

1. Input Device atau Input Unit

Adalah alat untuk data dalam program, peralatan data masukan ini contohnya : card reader, terminal dengan keyboard, tape drive dan disk drive.

a. Card Reader

Adalah alat masukan untuk memasukkan input data dari program dalam bentuk kartu plong.

b. Terminal dengan keyboard

Adalah untuk memasukkan data dan program yang berupa penulisan yang langsung diketikkan pada terminal melalui keyboard.

c. Tape Drive

Adalah berfungsi untuk memasukkan input data dan program yang telah disimpan dalam bentuk magnetik tape.

d. Disk Drive

Adalah berfungsi untuk memasukkan input data dan program yang telah disimpan melalui media-media disket atau disk drive.

2. Satu pengolahan utama atau Control Processing Unit (CPU) adalah otak dari komputer, isi dari CPU terdiri dari tiga bagian yaitu :

a. Satuan Kendali (Control Unit)

Adalah berfungsi sebagai kendali program dan mengatur semua operasi kegiatan komputer.

b. Memory Utama

Adalah berfungsi sebagai penyimpan data dan program.

c. Satuan Logic Aritmatic

Adalah berfungsi sebagai perhitungan aritmatik dan perbandingan logika.

Main memori terdiri dari dua bagian yaitu :

RAM (Random Acces Memory) dan ROM (Read Only Memory) yaitu memory yang hanya dapat dibaca saja tidak dapat diisi, sedang program data yang sedang diproses masuk ke dalam RAM.

3. Satuan Kebenaran (Output Unit)

Adalah alat untuk menampilkan hasil output yang dikerjakan.

4. Satuan Sekunder

Adalah alat yang digunakan untuk menyimpan program dan data yang dilibatkan dalam proses yang aktif pada saat alat penyimpan terpisah di luar memory (eksternal storage). Alat penyimpan sekunder sangat penting di dalam data processing karena mempunyai kapasitas yang sangat besar dibandingkan dengan internal memory yang ada dalam CPU. Perbedaan lain yang penting adalah internal memory data atau program hanya disimpan sementara sedangkan pada simpanan sekunder di antaranya adalah :

- a. Kartu plong yaitu yang mempunyai 80 kolom dan 12 baris di lubang pada kode-kode tertentu.
- b. Magnetic disk yaitu suatu piringan atau cakram yang mengandung zat ferro oksida yang bisa merekam kode-kode tertentu.
- c. Magnetic tape yaitu tape yang dibuat dari cellulosa berupa pita plastik, ukuran biasanya 0,5 inci yang juga dilapisi oleh ferro oksida sehingga dapat merekam data.

2.8.2. Software

Software atau perangkat lunak adalah program yang diperlukan untuk menjalankan perangkat keras, di antaranya language software adalah program yang digunakan untuk membuat intruksi-intruksi ke komputer yaitu di antaranya interpreter,

compiler, assembler dan lain-lain. Ada aplikasi tertentu yang berupa package software yaitu program yang telah jadi dan siap untuk digunakan atau program yang dibuat sendiri. Dalam membuat program aplikasi, maka dibutuhkan language software, misalnya fox base, pascal atau dengan bahasa lain. Dalam pembuatan program pengolahan data sistem pemasaran dan penjualan di agen CV. Izzatuna Multi Commersia Surabaya penulis menggunakan bahasa pemrograman Fox Base. Relational database adalah suatu paket database manajemen sistem untuk masalah pendataan. Paket ini dapat menghubungkan file database yang satu dengan file database lainnya, tanpa merusak struktur data yang dikandung di dalamnya. Selain itu dengan paket ini memungkinkan seseorang pemakai untuk membuat database lama tanpa merusak kesatuan yang ada.

2.8.2. Brainware

Brainware merupakan tugas manusia untuk mengatur dan menjalankan segala operasi yang berhubungan dengan komputer, mengingat komputer hanyalah alat bantu yang tidak dapat bekerja sendiri tanpa campur tangan manusia. Dalam brainware terdapat tiga kelompok yaitu :

1. Sistem analis
2. Programmer
3. Operator

Sistem analis bertugas menganalisa sistem yang akan dikomputerisasikan atau yang sedang berjalan untuk dikembangkan dan membuat rancangan sistem serta rancangan data flow diagram.

Programmer bertugas menterjemahkan hasil analisa dan perencanaan dari sistem analis ke bahasa program komputer. Operator komputer yaitu :

1. Data entry operator bertugas memasukkan data dari sumber dokumen ke media penyimpanan data sebelum diproses oleh komputer.
2. Kumpulan operator bertugas mengawasi kelangsungan operasi dari komputer.