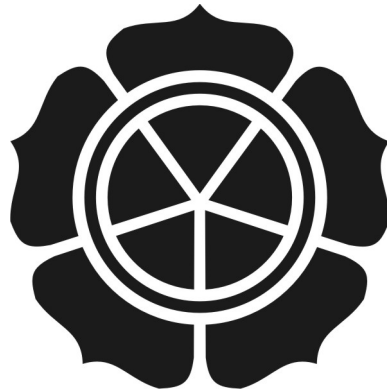


**MEMBANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA JABEN
HEADPHONE STORE YOGYAKARTA MENGGUNAKAN J2SE**

SKRIPSI



disusun oleh

Bagus Hernawan Ridla Utomo

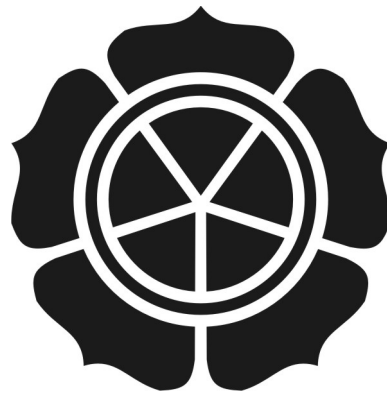
07.11.1416

**JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER
AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2013**

**MEMBANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA JABEN
HEADPHONE STORE YOGYAKARTA MENGGUNAKAN J2SE**

Skripsi

untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai derajat Sarjana S1
pada Jurusan Teknik Informatika



disusun oleh

Bagus Hernawan Ridla Utomo

07.11.1416

**JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER
AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2013**

PERSETUJUAN

SKRIPSI

**MEMBANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA JABEN
HEADPHONE STORE YOGYAKARTA MENGGUNAKAN J2SE**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Bagus Hernawan Ridla Utomo

07.11.1416

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 13 November 2012

Dosen Pembimbing,



Melwin Syafrizal, S.Kom, M.Eng
NIK. 190302105

PENGESAHAN

SKRIPSI

MEMBANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA JABEN HEADPHONE STORE YOGYAKARTA MENGGUNAKAN J2SE

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Bagus Hernawan Ridla Utomo

07.11.1416

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 20 Mei 2013

Susunan Dewan Penguji

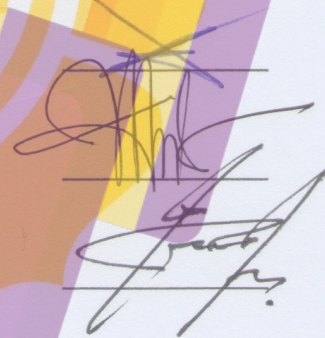
Nama Penguji

Amir Fatah Sofyan, ST, M.Kom
NIK. 190302047

Melwin Syafrizal, S.Kom, M.Eng
NIK. 190302105

Tonny Hidayat, M.Kom
NIK. 190302182

Tanda Tangan



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer
Tanggal 3 Juni 2013

KETUA STMIK AMIKOM YOGYAKARTA



Prof. Dr. M. Suvanto, M.M.
NIK. 190302001

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu Institusi Pendidikan, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 3 Juni 2013

Bagus Hernawan Ridla Utomo

07.11.1416

MOTTO

“Your time is limited, so don’t waste it living someone else’s life. Don’t be trapped by dogma – which is living with the results of other people’s thinking. Don’t let the noise of others’ opinions drown out your own inner voice. And most important, have the courage to follow your heart and intuition. They somehow already know what you truly want to become. Everything else is secondary.” – Steve Jobs

“Pemain catur yang baik tidak pernah menyesali kesalahannya dalam mengambil langkah, tapi dia berpikir sampai 13 langkah ke depan tentang bagaimana mengolah kesalahan ini menjadi kemenangan” – Utut Adianto

PERSEMBAHAN

Puji syukur atas karuniaMu ya Allah, sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini.

IBU yang selalu memberikan semangat, motivasi, doa dan menguatkan anaknya ini saat dalam kondisi terendah sekalipun.

BAPAK.. Skripsi ini untukmu, yang 30 th lalu gagal menyelesaikan kewajibanmu sebagai mahasiswa, kini aku tuntaskan ini untukmu Pak. Istirahatlah dengan tenang di sisiNYA, anakmu kini sarjana Pak.

Untuk kakak dan adikku, Bambang Ally dan Sigit Kharisma. Terima kasih untuk dukungan dan motivasinya. Semoga kalian berdua juga dapat segera menyelesaikan masa studi.

Teman-temanku di kampus, terima kasih untuk kebersamaan di kelas dan kekompakannya. Fery, Rizki, Pungky, Wahyu, Tyan, Vita, Cely, Adi, dll yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu semoga sukses selalu kalian dimana saja sekarang berada.

Team Si Bolang Fery, Chendi, Andy, Khusnun, Arya, proud of u guys salam bolang selalu buat kalian, *milkyway* dan ganasnya pasir pantai akan jadi saksi dan kenangan bersama yang tak pernah terlupakan.

Teman-temanku di Mac Club Indonesia dari seluruh regional yang ada di Indonesia. Pakdhe Onid, Om Puppa, Om Arief, Putri, Nando, Mugi, Menok, Bagoos, Djuned, Om Didik, Om Iqbal, Dito, Killik, Valdi terima kasih untuk semua semangat, doa dan inspirasi yang tidak ada habisnya, terima kasih.

*“Whoever I am today, was created, was crafted
by your love.. And I thank you for that...”*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas segala rahmat dan ridho-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Adapun judul skripsi yang penulis ambil adalah **“Membangun Sistem Informasi Penjualan Pada Jaben Headphone Store Yogyakarta Menggunakan J2SE”**.

Skripsi ini disusun oleh penulis sebagai syarat kelulusan tingkat Sarjana (S-1) program studi Teknik Informatika Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Amikom Yogyakarta. Keberhasilan yang Penulis raih ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan serta dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Mohammad Suyanto, M.M, selaku Ketua Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer AMIKOM Yogyakarta.
2. Bapak Sudarmawan, M.T, selaku Ketua Jurusan Teknik Informatika (S-1).
3. Melwin Syafrizal, S.Kom, M.Eng, selaku Dosen Pembimbing yang telah membantu dan memberikan banyak masukan sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini.
4. Staff, karyawan, dosen dan teman2 asisten praktikum di lingkungan STMIK AMIKOM Yogyakarta. Teman-teman mahasiswa dan mahasiswi Teknik Informatika angkatan 2007 dan 2008 yang telah banyak memberikan dukungan dan semangat kepada Penulis.
5. Sindhu Rukmana selaku Owner Jaben Headphone Store Yogyakarta yang telah memberikan izin untuk Penulis mengambil objek penelitian di Jaben.

6. Ibu, Ayah, kakak dan adik dan seluruh keluarga besar yang telah memberikan dukungan moril dan materil serta doa dan restu.
7. Teman-teman SITI-A 2007, teman-teman Mac Club Indonesia, teman-teman di Jaben Headphone Store

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan penulisan di masa yang akan datang.

Semoga skripsi ini dapat berguna bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya.

Yogyakarta, 3 Juni 2013

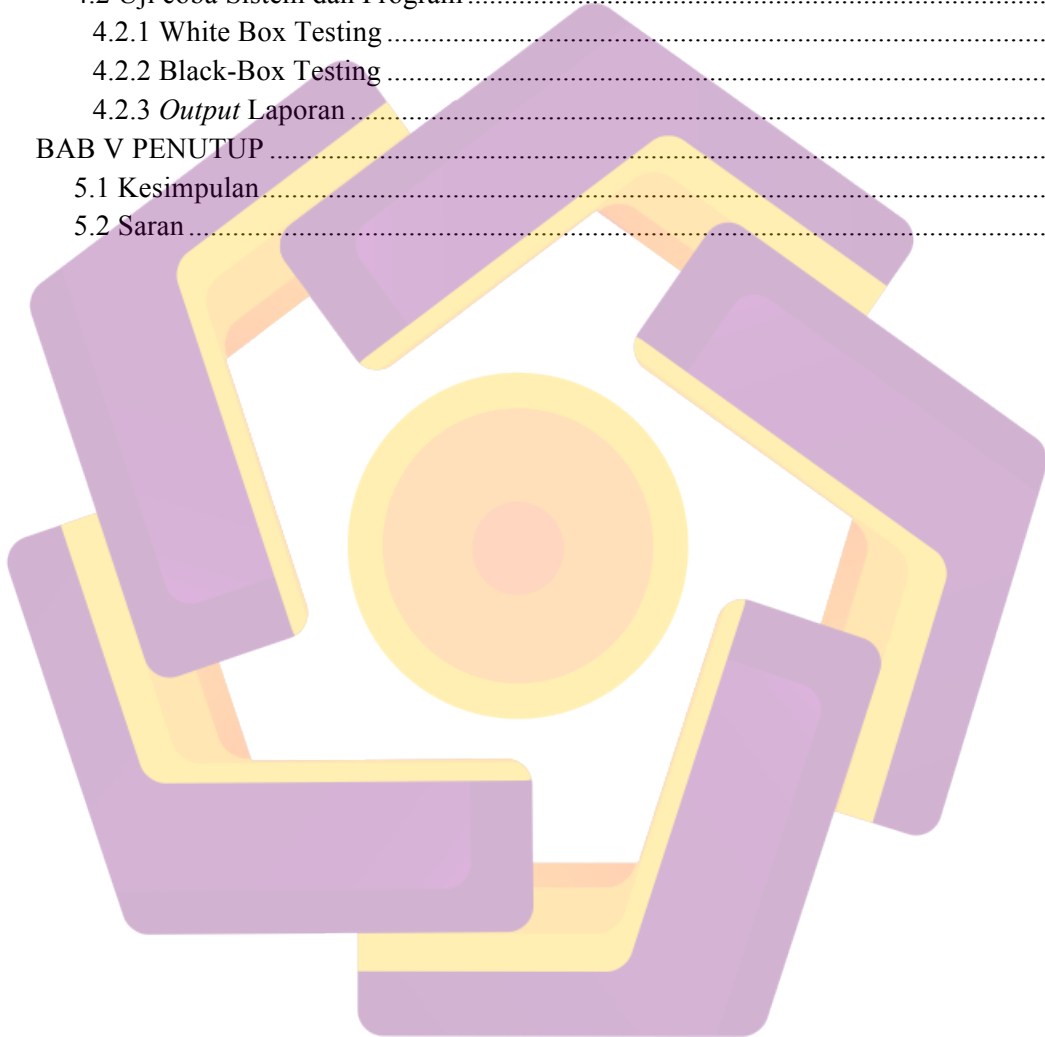
Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
INTISARI	xvii
<i>ABSTRACT</i>	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Batasan Masalah	2
1.4 Tujuan Penelitian	3
1.5 Manfaat	3
1.6 Metode Penelitian	4
1.6.1 Pengumpulan Data	4
1.6.2 Field Research	4
1.7 Sistematika Penulisan	5
1.8 Jadwal Penelitian	7
1.8.1 Tahap Pra Penelitian	7
1.8.2 Tahap Penelitian Lapangan	7
1.8.3 Tahap Akhir Penelitian	8
BAB II LANDASAN TEORI	9
2.1 Tinjauan Pustaka	9
2.2 Konsep Dasar Sistem	11
2.2.1 Definisi Sistem	11
2.2.2 Karakteristik Sistem	12
2.2.3 Klasifikasi Sistem	13
2.3 Konsep Dasar Penjualan dan Pembelian	15
2.3.1 Definisi Penjualan	15
2.3.2 Tujuan Penjualan	15
2.3.3 Sasaran Penjualan	16
2.3.4 Definisi Pembelian	16
2.4 Konsep Dasar Informasi	16
2.4.1 Definisi Informasi	16
2.4.2 Kualitas Informasi	17
2.4.3 Siklus Informasi	18
2.4.4 Nilai Informasi	19

2.5 Konsep Dasar Sistem Informasi	19
2.5.1 Pengertian Sistem Informasi	20
2.5.2 Komponen Sistem Informasi	20
2.5.3 Jenis-jenis Sistem Informasi	21
2.6 Konsep Dasar Sistem Informasi Manajemen	22
2.6.1 Pengertian Sistem Informasi Manajemen	22
2.6.2 Komponen Sistem Informasi Manajemen	24
2.7 Konsep Dasar Sistem Informasi Penjualan	25
2.8 Konsep Pemodelan Sistem	26
2.8.1 Flow Chart	26
2.8.2 Unified Modelling Language (UML)	27
2.9 Konsep Basis Data	28
2.9.1 Pengertian Basis Data	28
2.9.2 Keuntungan Basis Data	29
2.9.3 Komponen Sistem Basis Data	29
2.9.4 Istilah-istilah Sistem Basis Data	31
2.9.5 Teknik Desain Basis Data	33
2.10 Perangkat Lunak yang Digunakan	33
2.10.1 Pengenalan <i>Java</i>	33
2.10.2 Pengenalan MySQL	37
BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM	40
3.1 Tinjauan Umum	40
3.1.1 Sejarah Perusahaan	40
3.1.2 Letak Perusahaan	41
3.1.3 Visi dan Misi	41
3.2 Analisis Sistem	42
3.2.1 Identifikasi Masalah	42
3.3 Analisis Kelemahan Sistem	42
3.4 Analisis Kebutuhan Sistem	46
3.4.1 Analisis Kebutuhan Fungsional	46
3.4.2 Analisis Kebutuhan Non Fungsional	47
3.4.3 Perangkat Keras (<i>Hardware</i>)	47
3.4.4 Perangkat Lunak (<i>Software</i>)	48
3.4.5 Kebutuhan Manusia (<i>Brainware</i>)	49
3.5 Analisis Kelayakan Sistem	49
3.5.1 Analisis Studi Kelayakan	49
3.6 Analisis Biaya dan Manfaat	53
3.6.1 Komponen-Komponen Biaya	54
3.7 Metode Analisis Biaya dan Manfaat	55
3.7.1 Metode Periode Pengambilan (<i>Payback Period</i>)	55
3.7.2 Metode Pengambilan Investasi (Return Of Investment)	56
3.7.3 Metode Nilai Sekarang (<i>Net Present Value</i>)	57
3.8 Perancangan Proses	59
3.9 Perancangan Basis Data	71

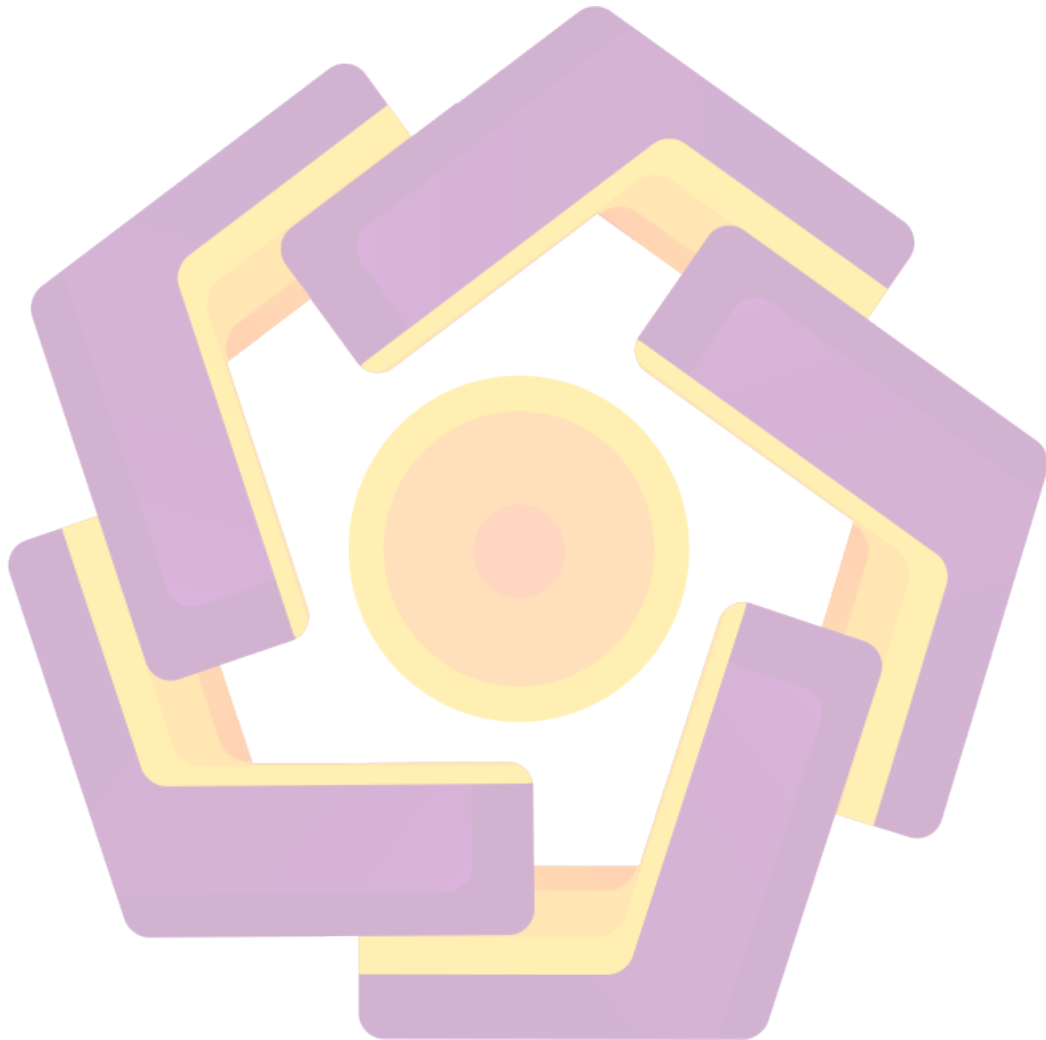
3.10 Perancangan <i>Interface/</i> Antarmuka Program	74
BAB IV IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN	90
4.1 Pembuatan Program.....	90
4.1.1 Database	90
4.1.2 Koneksi ke Database MySQL.....	92
4.1.3 Pembuatan Form dan Script Program	93
4.1.4 Membuat <i>Executable File</i> .jar.....	97
4.2 Uji coba Sistem dan Program	98
4.2.1 White Box Testing	98
4.2.2 Black-Box Testing	100
4.2.3 <i>Output</i> Laporan	127
BAB V PENUTUP	132
5.1 Kesimpulan	132
5.2 Saran	133



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Tatakala Tahap Pra Penelitian	7
Tabel 1.2 Tatakala Tahap Penelitian Lapangan.....	7
Tabel 1.3 Tatakala Tahap Akhir Penelitian	8
Tabel 3.1 Analisis PIECES Jaben Headphone Store Yogyakarta	43
Tabel 3.2 Rincian Spesifikasi Hardware	48
Tabel 3.3 Rincian <i>Software</i>	48
Tabel 3.4 Rincian Biaya dan Manfaat	53
Tabel 3.5 Hasil Perhitungan Analisis Biaya dan Manfaat.....	58
Tabel 3.6 Tabel Admin	71
Tabel 3.7 Tabel Barang.....	71
Tabel 3.8 Tabel Pelanggan	72
Tabel 3.9 Tabel Supplier.....	72
Tabel 3.10 Tabel Pembelian	72
Tabel 3.11 Tabel Detail Pembelian	73
Tabel 3.12 Tabel Penjualan	73
Tabel 3.13 Tabel Detail Penjualan.....	73
Tabel 3.14 Tabel Jenis Barang.....	74
Tabel 4.1 Pengujian <i>black-box</i> testing pada <i>form login</i>	101
Tabel 4.2 Pengujian <i>black-box</i> testing pada <i>form</i> barang viewer.....	102
Tabel 4.3 Pengujian <i>black-box</i> testing pada form barang editor	103
Tabel 4.4 Pengujian <i>black-box</i> testing pada form jenis barang viewer.....	105
Tabel 4.5 Pengujian <i>black-box</i> testing pada form jenis barang editor	107
Tabel 4.6 Pengujian <i>black-box</i> testing pada <i>form</i> pelanggan <i>viewer</i>	109
Tabel 4.7 Pengujian <i>black-box</i> testing pada form pelanggan editor	111
Tabel 4.8 Pengujian <i>black-box</i> testing pada form supplier viewer	113

Tabel 4.9 Pengujian black-box testing pada form supplier editor	115
Tabel 4.10 Pengujian black-box testing pada form pembelian viewer.....	117
Tabel 4.11 Pengujian black-box testing pada form pembelian editor	118
Tabel 4.12 Pengujian black-box testing pada form penjualan viewer.....	121
Tabel 4.13 Pengujian black-box testing pada form penjualan editor	123



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Siklus Informasi.....	19
Gambar 3.1 Diagram <i>Flowchart</i> Sistem.....	60
Gambar 3.2 <i>Use Case</i> Diagram	62
Gambar 3.3 Activity Diagram Supplier.....	64
Gambar 3.4 <i>Activity Diagram</i> Pengecekan dan Pembelian Barang oleh Pelanggan.....	65
Gambar 3.5 <i>Activity Diagram</i> Transaksi Penjualan dan Mencetak Bukti Penjualan	65
Gambar 3.6 Class Diagram.....	66
Gambar 3.7 <i>Sequence</i> Diagram Login.....	67
Gambar 3.8 Sequence diagram Pelanggan	68
Gambar 3.9 <i>Sequence</i> Diagram Barang.....	68
Gambar 3.10 <i>Sequence</i> Diagram Jenis Barang.....	69
Gambar 3.11 <i>Sequence</i> Diagram Supplier.....	69
Gambar 3.12 <i>Sequence</i> Diagram Penjualan.....	70
Gambar 3.13 Sequence Diagram Pembelian	70
Gambar 3.14 Rancangan <i>Form Login</i>	75
Gambar 3.15 Rancangan <i>Form</i> Menu Utama.....	75
Gambar 3.16 Rancangan <i>Form</i> Barang <i>Editor</i>	76
Gambar 3.17 Rancangan <i>Form</i> Barang <i>Viewer</i>	76
Gambar 3.18 Rancangan <i>Form</i> Jenis Barang <i>Editor</i>	77
Gambar 3.19 Rancangan <i>Form</i> Jenis Barang <i>Viewer</i>	78
Gambar 3.20 Rancangan <i>Form</i> Pelanggan <i>Editor</i>	79
Gambar 3.21 Rancangan <i>Form</i> Pelanggan <i>Viewer</i>	79
Gambar 3.22 Rancangan <i>Form</i> Order Pembelian	80
Gambar 3.23 Rancangan <i>Form</i> Pembelian <i>Viewer</i>	81
Gambar 3.24 Rancangan <i>Form</i> Order Penjualan	82
Gambar 3.25 Rancangan <i>Form</i> Penjualan <i>Viewer</i>	83

Gambar 3.26 Rancangan <i>Form Supplier Editor</i>	83
Gambar 3.27 Rancangan <i>Form Supplier Viewer</i>	84
Gambar 3.28 Rancangan Laporan Data Barang	85
Gambar 3.29 Rancangan Laporan Data Barang Berdasarkan Kategori	85
Gambar 3.30 Rancangan Laporan Data Pelanggan	86
Gambar 3.31 Rancangan Laporan Data Pelanggan	86
Gambar 3.32 Rancangan Laporan Data Order Pembelian.....	87
Gambar 3.33 Rancangan Laporan Data Pembelian Berdasarkan Supplier	87
Gambar 3.34 Rancangan Laporan Data Pembelian Berdasarkan Tanggal.....	88
Gambar 3.35 Rancangan Laporan Data Faktur Penjualan.....	88
Gambar 3.36 Rancangan Laporan Data Penjualan Berdasarkan Pelanggan	89
Gambar 3.37 Rancangan Laporan Data Penjualan Berdasarkan Tanggal.....	89
Gambar 4.1 Database Jaben.....	90
Gambar 4.2 Tabel Admin	90
Gambar 4.3 Tabel Barang.....	91
Gambar 4.4 Tabel Jenis_barang	91
Gambar 4.5 Tabel Pembelian	91
Gambar 4.6 Tabel Detail_pembelian.....	91
Gambar 4.7 Tabel Penjualan.....	92
Gambar 4.8 Tabel Detail_penjualan.....	92
Gambar 4.9 Tabel Supplier.....	92
Gambar 4.10 Entity Class Barang	94
Gambar 4.11 DAO Interface Barang.....	94
Gambar 4.12 Implementasi Interface Untuk Method addBarang.....	95
Gambar 4.13 Factory Method.....	96
Gambar 4.14 Instansiasi DAO di Form Utama	96
Gambar 4.15 Folder Berisi .jar dan Database.....	97
Gambar 4.16 Kesalahan Sintaks	99

Gambar 4.17 Hasil Pengujian white-box testing	100
Gambar 4.18 <i>Form Login</i>	101
Gambar 4.19 Form Barang Viewer	103
Gambar 4.20 Form Barang <i>Editor</i>	105
Gambar 4.21 Form Jenis Barang <i>Viewer</i>	107
Gambar 4.22 Form Jenis Barang Editor	109
Gambar 4.23 Form Pelanggan <i>Viewer</i>	111
Gambar 4.24 Form Pelanggan <i>Editor</i>	113
Gambar 4.25 Form Supplier <i>Viewer</i>	115
Gambar 4.26 Form Supplier Editor	116
Gambar 4.27 Form Pembelian Viewer	118
Gambar 4.28 Form Pembelian Editor	121
Gambar 4.29 Form Penjualan Viewer	123
Gambar 4.30 Form Penjualan Editor	126
Gambar 4.31 Laporan Barang	127
Gambar 4.32 Laporan Barang Berdasarkan Jenis Barang	127
Gambar 4.33 Laporan Data Pelanggan	128
Gambar 4.34 Laporan Pembelian Berdasarkan Supplier	128
Gambar 4.35 Laporan Pembelian Berdasarkan Tanggal	129
Gambar 4.36 Laporan Pembelian Berdasarkan ID Pembelian	129
Gambar 4.37 Laporan Penjualan Berdasarkan Pelanggan	130
Gambar 4.38 Laporan Penjualan Berdasarkan Tanggal	130
Gambar 4.39 Laporan Pembelian Berdasarkan ID Penjualan	131

INTISARI

Jaben Headphone Store adalah unit usaha dagang yang bergerak dalam bidang penjualan peralatan audio dan memiliki beberapa cabang di Indonesia, salah satunya di kota Yogyakarta. Pemilik Jaben Headphone Store merasa kesulitan dalam memperoleh data serta informasi yang ada dari setiap cabang dengan baik karena masih menggunakan sistem penjualan manual dalam pengolahan data pada setiap cabang. Oleh karena itu dengan membangun sistem informasi penjualan berbasis komputer diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan dalam pengolahan penjualan.

Skripsi ini membahas tentang bagaimana melakukan analisis dan merancang serta membangun sebuah sistem informasi penjualan sebagai salah satu cara untuk memperoleh informasi dari setiap cabang Jaben Headphone Store. Dalam skripsi ini dijelaskan pula tentang proses analisis sistem informasi penjualan serta proses perancangannya. Tujuannya untuk membantu pemilik utama dalam mengambil keputusan.

Sehingga pada akhirnya dihasilkan sebuah sistem informasi penjualan yang nantinya diharapkan mampu meningkatkan pendapatan serta pelayanan kepada konsumen menjadi semakin baik.

Kata Kunci : Sistem informasi penjualan, sistem komputerisasi, analisis

ABSTRACT

Jaben Headphone Store is one of the audio shopping store, which have many branches in Indonesia, one of them is located at Kota Yogyakarta. Jaben Headphone Store owner finds difficulty to manage data and information in each branch because jaben is still using manual sales system. Therefore, building computer based sales information system can solve problem on data and information managerial.

This research study about how to analyze, design, and build computer based sales information system as an instrument to manage information from each branch of Jaben Headphone Store. This study also explain about process of analysis and process of design of sales information system. This method helps the main owner to take company strategic decisions.

Hopefully, in general this research can enrich study about information system. Specifically on this case is Jaben Headphone Store sales information system, which will increase company revenue and better in customer service.

Keyword: *sales information system, computerized system, analysis*

