

**KOMPUTERISASI PENGOLAHAN DATA PENJUALAN HANDPHONE
PADA TOKO SX COM LEMPUYANGAN
YOGYAKARTA**

TUGAS AKHIR



disusun oleh

Yuni Purniati	09.02.7378
Ayu Novita Setyaningtyas	09.02.7415

**JURUSAN MANAJEMEN INFORMATIKA
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER
AMIKOM
YOGYAKARTA
2012**

**KOMPUTERISASI PENGOLAHAN DATA PENJUALAN HANDPHONE
PADA TOKO SX COM LEMPUYANGAN
YOGYAKARTA**

Tugas Akhir

untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai gelar Ahli Madya
pada jenjang Diploma III jurusan Manajemen Informatika



disusun oleh

Yuni Purniati	09.02.7378
Ayu Novita Setyaningtyas	09.02.7415

**JURUSAN MANAJEMEN INFORMATIKA
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER
AMIKOM
YOGYAKARTA
2012**

PERSETUJUAN

TUGAS AKHIR

**Komputerisasi Pengolahan Data Penjualan Handphone
Pada Toko SX COM Lempuyangan
Yogyakarta**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Yuni Purniati 09.02.7378

Ayu Novita Setyaningtyas 09.02.7415

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Tugas Akhir
pada tanggal 31 Maret 2012

Dosen Pembimbing


Ali Mustopa, S.Kom
NIK. 190302192

PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

**Komputerisasi Pengolahan Data Penjualan Handphone
Pada Toko SX COM Lempuyangan
Yogyakarta**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Yuni Purniati

09.02.7378

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 24 April 2012

Susunan Dewan Penguji


Nama Penguji

Tanda Tangan

Emha Taufiq Luthfi,S.T,M.Kom
NIK. 190302125

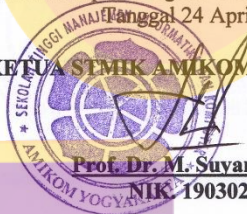


Joko Dwi Santoso,M.Kom
NIK. 190302181



Tugas Akhir ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Ahli Madya Komputer
pada tanggal 24 April 2012

KE TUA STMIK AMIKOM YOGYAKARTA



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

PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

**Komputerisasi Pengolahan Data Penjualan Handphone
Pada Toko SX COM Lempuyangan
Yogyakarta**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Ayu Novita Setyaningtyas

09.02.7415


telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 23 Mei 2012

Susunan Dewan Penguji

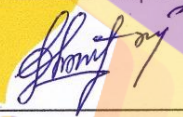
Nama Penguji

Tanda Tangan

Yuli Astuti,S.Kom
NIK. 190302146



Dhani Ariatmanto,M.Kom
NIK. 190302197



Tugas Akhir ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Ahli Madya Komputer
tanggal 23 Mei 2012



Prof. Dr. M. Suyanto, M.M.
NIK. 190302001

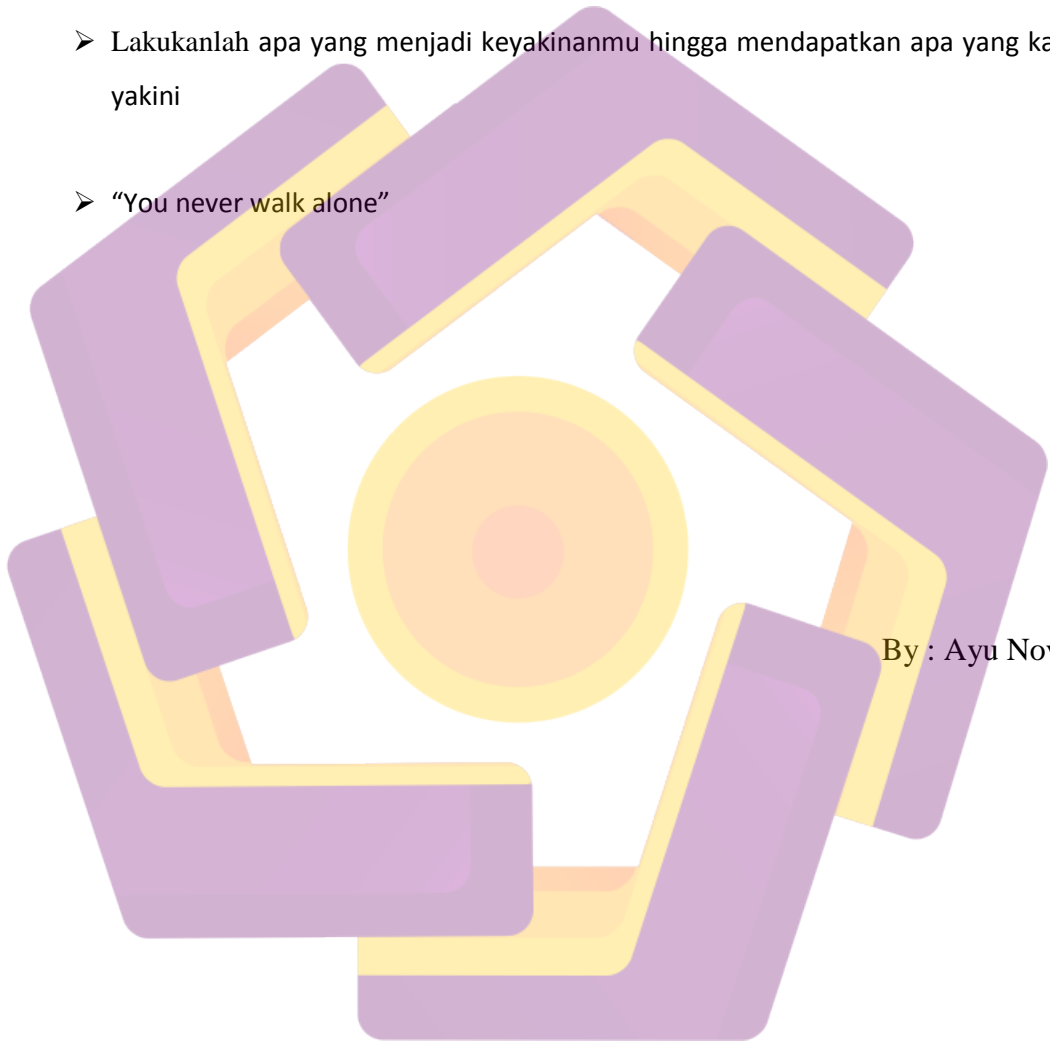
MOTTO

- ❖ Kekuatan tidak datang dari kesenangan, tapi kekuatan terbesarmu berasal dari kesulitan yang berhasil kamu atasi.
- ❖ Ikhtiar dengan penuh keikhlasan
- ❖ Do'a, Tawakal dan Sederhana
- ❖ Sukses bukanlah segalanya, kegagalan juga bukan hal yang fatal, tapi kerendahan hatilah yang menentukan segalanya.
- ❖ Do'a, kesabaran dan kejujuran selalu akan menjadi teman kesuksesan yang indah dan diridhoi Allah SWT
- ❖ Kunci utama dalam kesuksesan adalah bekerja keras, pantang menyerah, disiplin, selalu belajar dari kesalahan dan tidak lupa berdoa kepada Tuhan Yang Maha Kuasa

By : Yuni

MOTTO

- Sukses bukanlah segalanya, kegagalan juga bukan hal yang fatal, tetapi kerendahan hatilah yang dapat menentukan segalanya
- Lakukanlah apa yang menjadi keyakinanmu hingga mendapatkan apa yang kamu yakini
- “You never walk alone”



By : Ayu Novita

PERSEMBAHAN

Tugas akhir ini saya persembahkan untuk :

- Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan Hidayahnya kepadaku
- Nabi Muhammad SAW sebagai suri tauladanku
- Kedua orang tuaku yang selalu memberikan kasih sayang dan pengorbanannya kepadaku tanpa rasa pamrih, serta memberiku motivasi dan mendukungku dalam kebaikan.
- Kakakku yang paling cantik terimakasih atas support dan doanya.
- Untuk dosen Pembimbing saya, Bapak "Ali Mustopa, S.Kom" terimakasih banyak karena telah sabar membimbing saya dalam penyusunan tugas akhir ini.
- Untuk semua pihak yang telah membantu penyelesaian tugas akhir ini terutama pihak "Toko Handphone SX COM Yogyakarta" terima kasih banyak buat bantuan dan dukungan yang juga telah bersedia menjadikan tokonya sebagai objek tugas akhir saya.
- Semua teman-teman yang membantu menyelesaikan tugas akhir ini.

By : Yuni

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini dipersembahkan untuk :

- Allah SWT yang selalu memberikan petunjuk dan selalu menuntunku kearah cahaya Keagungan dan Rahmat-Nya sehingga tugas akhir ini bisa selesai. Alhamdulillah...
- Kedua orang tua saya yang selalu memberikan kasih sayang dan pengorbanannya kepadaku tanpa rasa pamrih dan lelah, serta memberiku motivasi dalam setiap langkahku dan mendukungku dalam kebaikan.
- Bapak Ali, terima kasih atas bimbingan dan pengalaman yang telah diberikan selama proses pengerjakan tugas akhir ini.
- Teman-teman terima kasih untuk hadiah persahabatan yang telah kalian berikan.
- Semuanya yang telah mendukung perjuangan kami dalam mengerjakan tugas akhir ini. Terimakasih dukungannya.

By : Ayu Novita

PERNYATAAN

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

Yogyakarta, 10 April 2012

Nama

NIM

Tandatangan

Yuni Purniati

09.02.7378

Ayu Novita Setyaningtyas

09.02.7415

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Kuasa yang telah memberikan begitu banyak anugerah ilmu kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul *“Komputerisasi Pengolahan Data Penjualan Pada Toko Handphone SX COM Lempuyangan Yogyakarta”*.

Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi persyaratan program Ahli Madya jurusan Manajemen Informatika pada Sekolah Tinggi Informatika dan Komputer STMIK “AMIKOM” Yogyakarta. Penyelesaian tugas akhir ini tak terlepas juga dari dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yang dengan tulus membantu kita baik dalam moril maupun materiil. Dengan hormat, penulis menghaturkan ucapan terima kasih kepada :

1. Pemilik Toko HP dan segenap karyawan SX COM yang bersedia memberikan ijin dalam penelitian untuk tugas akhir ini.
2. Sahabat-sahabatku yang selalu memberikan dukungan dan mendampingi saat pengerjaan tugas akhir ini
3. Semua pihak yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Bapak Ali Mustopa,S.Kom selaku dosen pembimbing yang bersedia memberikan bimbingan dan arahan dalam penyelesaian tugas akhir ini.
5. Bapak Drs. M. Suyanto, M.M. selaku Ketua Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer “AMIKOM“ Yogyakarta.

6. Ibu Krisnawati,S.Si., MT MM. selaku Kepala Jurusan Manajemen Informatika

Penulis menyadari dan mohon maaf sebesar-besarnya apabila dalam penulisan tugas akhir ini terdapat kekurangan. Penulis juga berharap saran dan kritik yang membangun dalam memperbaiki kekurangan maupun kesalahan yang tidak disengaja yang ada di dalam tugas akhir ini. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat dan menambah suatu pengetahuan serta wawasan kita tak terlepas juga bagi mahasiswa STMIK AMIKOM lainnya.

Yogyakarta, 10 April 2012

Penulis

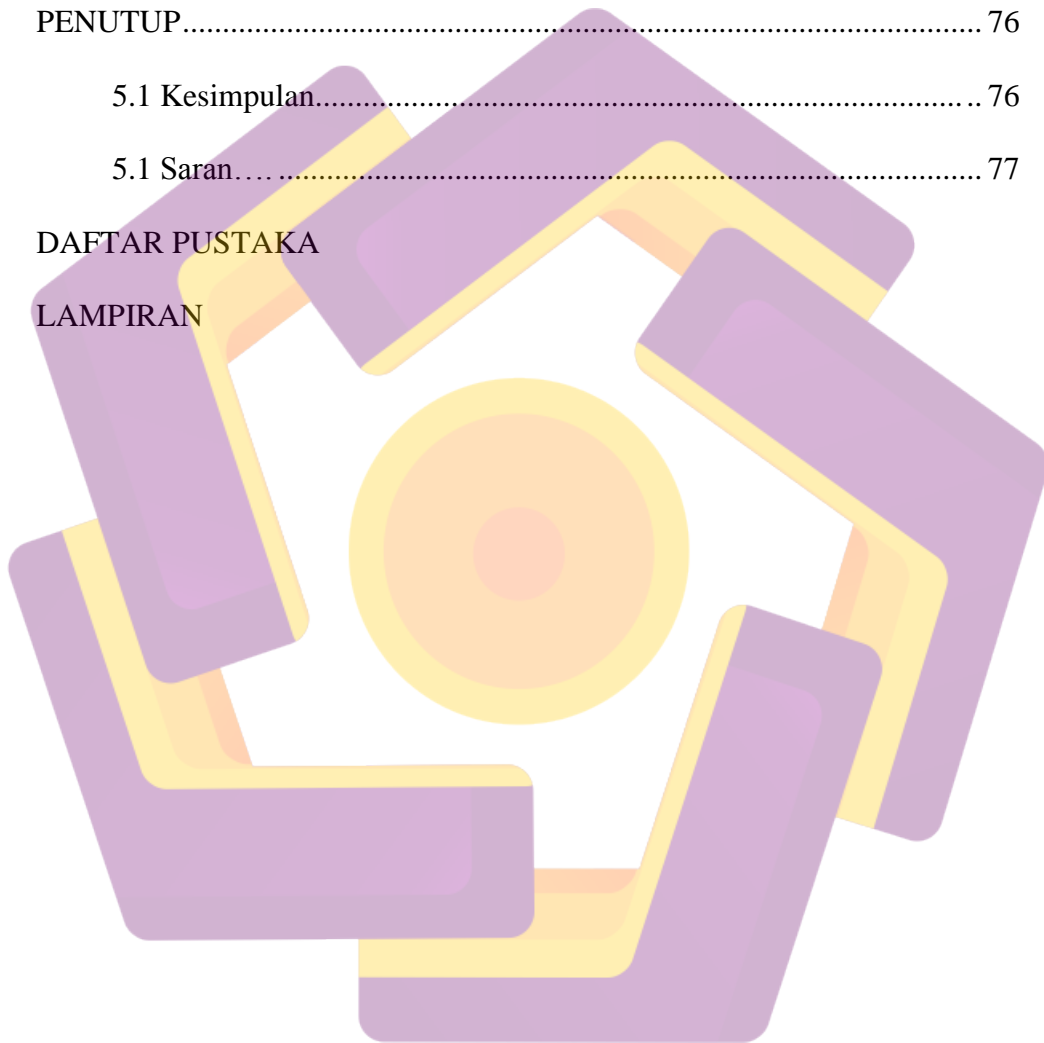
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN	vi
MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR TABEL.....	xx
INTISARI.....	xxi
ABSTRACT.....	xxii
BAB I.....	1
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 Metode Penelitian	4
1.5.1 Metode Observasi	4
1.5.2 Metode Pengumpulan Data	4
1.6 Sistematika Penulisan.....	5

1.7 Jadwal Penelitian	6
BAB II.....	7
DASAR TEORI	7
2.1 Konsep Dasar Sistem.....	7
2.1.1 Konsep Dasar Sistem	7
2.1.2 Konsep Dasar Informasi	8
2.2 Siklus Informasi.....	9
2.2.1 Kualitas Informasi	10
2.3 Konsep Dasar Sistem Informasi	11
2.4 Komponen Sistem Informasi	12
2.4.1 Pengertian Sistem Informasi Penjualan.....	13
2.5 Konsep Dasar Database.....	14
2.5.1 Definisi Basis Data	14
2.5.2 Tujuan Basis Data.....	14
2.5.3 Manfaat atau Keuntungan Basis Data	15
2.5.4 Sistem Basis Data	16
2.5.5 Bahasa Basis Data	16
2.6 Model-Model Data	19
2.7 Perangkat Lunak yang Digunakan	19
2.7.1 Visual Basic 6.0.....	19
2.7.2 SQL Server 2005 Express	25
BAB III	29
TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	29

3.1 Sejarah Singkat Toko HP SX COM	29
3.2 Visi dan Misi	30
3.3 Struktur Organisasi	31
3.4 Tujuan dan Wewenang	33
3.5 Proses Penjualan	34
3.6 Sistem Penjualan SX COM	35
3.7 Produk yang Dijual	37
BAB IV	39
PEMBAHASAN	39
4.1 Flowchart Sistem yang Diusulkan.....	39
4.1.1 Flowchart yang Diusulkan.....	39
4.1.2 Flowchart Pembelian Barang.....	40
4.1.3 Flowchart Penjualan Barang.....	40
4.2 DFD yang Diusulkan	41
4.2.1 DFD Level 0	42
4.2.2 DFD Level 1	43
4.2.3 DFD Level 2 Proses 7	44
4.3 Relasi Tabel	45
4.4 ERD	46
4.5 Rancangan Database.....	47
4.6 <i>Form</i> Tampilan Program	53
4.6.1 <i>Form</i> Login.....	53
4.6.2 <i>Form</i> Menu Utama	54

4.6.3 <i>Form</i> Menu Data	54
4.6.4 Menu Transaksi	61
4.6.5 Menu Laporan	64
BAB V	76
PENUTUP.....	76
5.1 Kesimpulan.....	76
5.1 Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

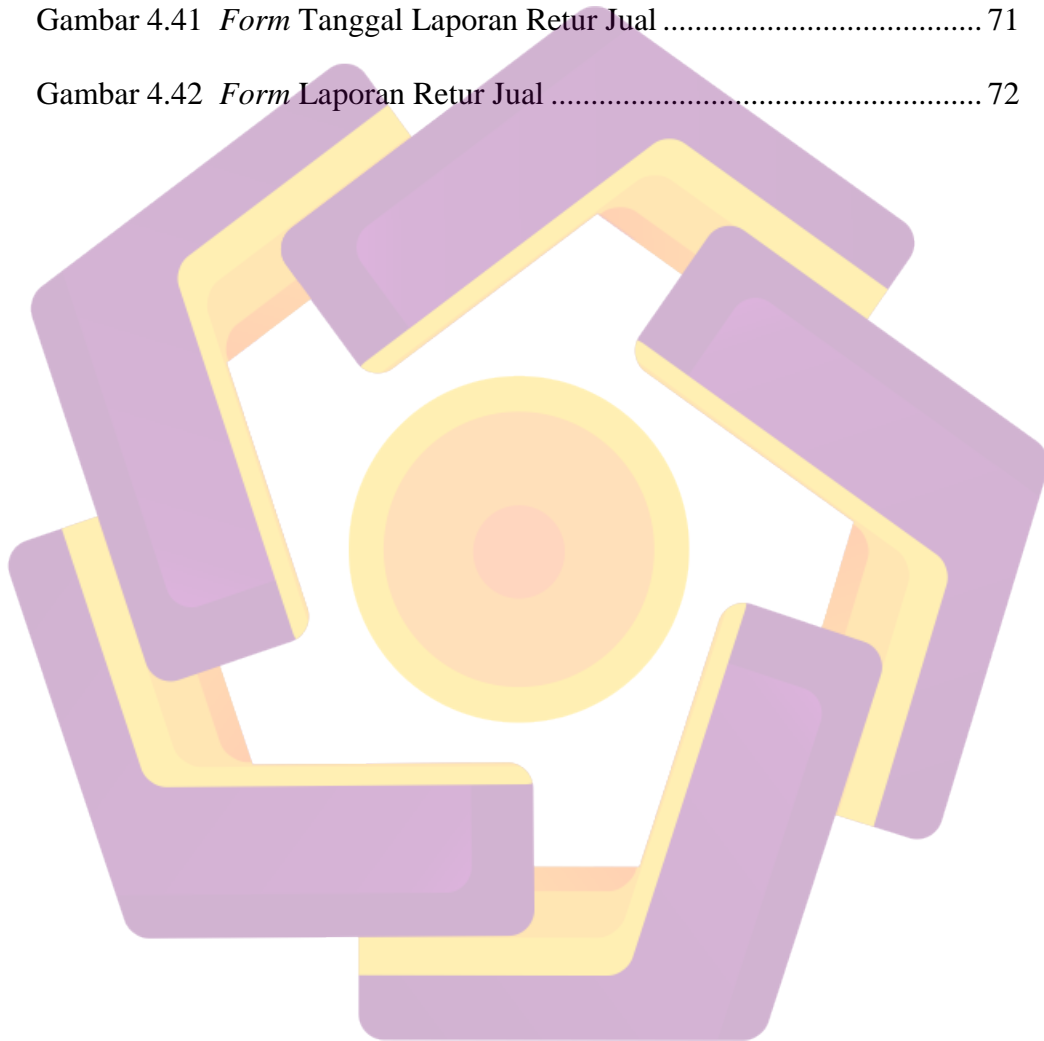


DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Siklus Informasi	10
Gambar 2.2 Komponen Sistem Informasi.....	12
Gambar 2.3 Tampilan jendela Visual basic	20
Gambar 2.4 Halaman Interface	21
Gambar 2.5 Toolbox	21
Gambar 2.6 Tampilan SQL Server Management Studio.	27
Gambar 3.1 Struktur Organisasi	32
Gambar 3.2 Bagan Sistem Penjualan <i>Handphone</i>	36
Gambar 4.1 Flowchart Pembelian.....	40
Gambar 4.2 Flowchart Penjualan.....	40
Gambar 4.3 DFD Level 0.....	42
Gambar 4.4 DFD Level 1.....	43
Gambar 4.5 DFD Level 2 Proses 7	44
Gambar 4.6 Relasi Tabel.....	45
Gambar 4.7 ERD.....	46
Gambar 4.8 Form Login.....	53
Gambar 4.9 Gambar Pesan Kesalahan	53
Gambar 4.10 Form Menu Utama	54
Gambar 4.11 Form Pengguna	55
Gambar 4.12 Form Data Konsumen	56
Gambar 4.13 Form Data Merek	56

Gambar 4.14 Form Data Seri	57
Gambar 4.15 Form Data Barang	58
Gambar 4.16 Tombol Baru	58
Gambar 4.17 Tombol Simpan	59
Gambar 4.18 Pesan Kolom Tidak menyimpan Data.....	59
Gambar 4.19 Tombol Edit	59
Gambar 4.20 Tombol Konfirmasi Menghapus	60
Gambar 4.21 Tombol Hapus	60
Gambar 4.22 Tombol Keluar	60
Gambar 4.23 Form Transaksi Pembelian Barang	61
Gambar 4.24 Form Transaksi Penjualan Barang	62
Gambar 4.25 Faktur Penjualan Barang	62
Gambar 4.26 Form Retur Beli.....	63
Gambar 4.27 Form retur Jual	63
Gambar 4.28 Form Laporan Data User.....	64
Gambar 4.29 Form Data Konsumen	65
Gambar 4.30 Form Data Merek	66
Gambar 4.31 Form Data Seri	67
Gambar 4.32 Form Data Stok Barang.....	67
Gambar 4.33 Form Tanggal Pembelian Barang.....	68
Gambar 4.34 Form Laporan Pembelian Barang	68
Gambar 4.35 Form Tanggal Penjualan Barang.....	69
Gambar 4.36 Form Laporan Penjualan barang	69

Gambar 4.37 <i>Form</i> Tanggal Laporan Laba Penjualan Barang	69
Gambar 4.38 <i>Form</i> Laporan Laba.....	70
Gambar 4.39 <i>Form</i> Tanggal Laporan Retur Beli	70
Gambar 4.40 <i>Form</i> Laporan retur Beli	71
Gambar 4.41 <i>Form</i> Tanggal Laporan Retur Jual	71
Gambar 4.42 <i>Form</i> Laporan Retur Jual	72



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan	6
Tabel 3.1 Produk Yang Dijual	36
Tabel 4.1 Tabel Konsumen	47
Tabel 4.2 Tabel Barang	47
Tabel 4.3 Tabel Merk	48
Tabel 4.4 Tabel Pembelian.....	48
Tabel 4.5 Tabel Detail Pembelian.....	49
Tabel 4.6 Tabel User.....	49
Tabel 4.7 Tabel Seri	50
Tabel 4.8 Tabel Retur Pembelian.....	50
Tabel 4.9 Tabel Penjualan.....	51
Tabel 4.10 Tabel Detail Penjualan.....	51
Tabel 4.11 Tabel Retur Penjualan.....	52
Tabel 4.12 Tabel Tradein	52
Tabel 4.13 Tabel Pemanding Laporan komputerisasi dengan manual	72

INTISARI

Pada masa sekarang ini pengolahan data tanpa menggunakan sistem komputerisasi merupakan sesuatu hal yang agak tertinggal. Karena tanpa menggunakan sistem komputerisasi, yang dilakukan akan terasa membuang banyak waktu dan tenaga. Dengan menggunakan sistem komputerisasi dapat mempercepat kinerja, efektifitas kerja dapat lebih baik serta menghemat waktu yang tadinya pekerjaan dilakukan secara manual kini menggunakan sistem terkomputerisasi yang hasilnya dapat lebih cepat dan akurat sehingga meningkatkan kinerja yang sangat signifikan.

Saat ini banyak toko-toko yang memanfaatkan teknologi komputerisasi untuk membantu meningkatkan kepuasan pelanggan. Lain halnya dengan Toko Handphone SX Com yang saat ini sistem penjualan masih menggunakan sistem manual. Terutama pada pemesanan barang merupakan suatu proses yang memerlukan ketelitian dari semua pihak, karena apabila dalam proses ini mengalami kesalahan akan menimbulkan kerugian.

Untuk mengkaji permasalahan tersebut, penulis menggunakan metode observasi. Penulis melakukan pengambilan data dengan cara wawancara dan pengamatan. Dari hasil analisis penulis ditemukan fakta bahwa sebagian karyawan sudah mampu mengoperasikan komputer. Dengan demikian hal ini membuktikan bahwa peran teknologi informasi dan komputerisasi dalam kegiatan bisnis sangat penting bagi Toko HP SX Com.

Kata kunci: Teknologi Informasi, Komputerisasi, Penjualan

ABSTRACT

At the present time data processing without the use of computerized systems is something that is somewhat lagging behind. Because without the use of computerized systems, which do will feel a lot of time and effort. By using a computerized system can accelerate the performance, effectiveness can work better and save time that the work was done manually are now using a computerized system that results can be more quickly and accurately so that a very significant performance increase.

Today many stores that utilizes computerized technology to help improve customer satisfaction. As with the SX Com Mobile Stores that are currently selling system is still using manual systems. Especially in the ordering of goods is a process that requires precision from all sides, as if in this process has an error will result in losses.

To examine these issues, the authors used the method of observation. Authors performed the data collection by interview and observation. From the analysis the authors found that the majority of employees are able to operate a computer. Thus it is proved that the role of information technology and computerization in business activities is very important for HP SX Com Store.

Keywords: *Information Technology, Computerization, Sales*

