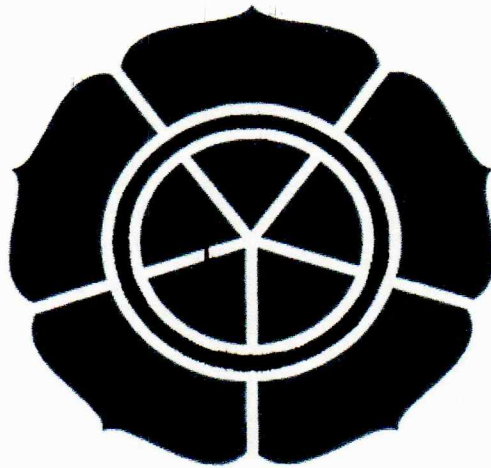


**SISTEM INFORMASI PENENTUAN BONUS DAN
PERINGKAT KINERJA SALES PADA SHOWROOM
SUZUKI ENGGAL PACITAN**

Skripsi



Disusun oleh :
MARIZA DWI HAPSARI
07.22.0750

**JURUSAN SISTEM INFORMASI
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER
“STMIK AMIKOM”
YOGYAKARTA
2008**

HALAMAN PENGESAHAN

**SISTEM INFORMASI PENENTUAN BONUS DAN
PERINGKAT KINERJA SALES PADA
SHOWROOM SUZUKI ENGGAL PACITAN**

Diajukan Sebagai Syarat Menyelesaikan Jenjang Strata-1
Jurusan Sistem Informasi, Sekolah Tinggi Manajemen Informatika
dan Komputer "AMIKOM" Yogyakarta

Diajukan Oleh :

Mariza Dwi Hapsari

07.22.0750

Sistem Informasi

Skripsi ini telah disetujui dan disahkan oleh:
Mengetahui,

Ketua STMIK "AMIKOM" Yogyakarta

Dosen Pembimbing



(Dr. M. Suyanto, MM)

(Rum M. Andri Kr, Ir, M.Kom)

HALAMAN PENGUJIAN

Skripsi

**SISTEM INFORMASI PENENTUAN BONUS DAN
PERINGKAT KINERJA SALES PADA
SHOWROOM SUZUKI ENGGAL PACITAN**

Diajukan Sebagai Syarat Menyelesaikan Jenjang Strata-1
Jurusan Sistem Informasi, Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer
"AMIKOM" Yogyakarta

Telah Dipresentasikan dan Dipertahankan Di Depan Penguji

Pada Hari : Jum'at
Tanggal : 08 Agustus 2008
Jam : 13.00 WIB
Tempat : STMIK AMIKOM Yogyakarta

Tim Penguji

1. Rum M. Andri Kr, Ir, M.Kom
2. Erik Hadi Saputra, S.Kom
3. Amir Fatah Sofyan, ST, M.Kom

Tanda Tangan



.....
.....
.....

Halaman Persembahan

Skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. *Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan Rahmat dan Hikmat yang tak terhingga.*
2. *Ayah - Bunda, Terimakasih Atas Doa dan Kasih Yang Diberikan, Anakmu Menyayangimu.*
3. *Mylove ARSA thanks for your spirit given to me.*
4. *Jeman ** Kosku Pak Tuck In da Kost, Shebuuz, Shugal, Mekdhut Makasih Dukungannya Dalam penyelesaiannya Laporan ini.*
5. *Makasih *** buat Jeman ** semua yang gak ketulis namanya.*
6. *Thank U 4 All*

HALAMAN MOTTO

☺ Hanya penderitaan hidup yang mengajarkan manusia untuk menghargai kebahagiaan dan kebaikan, serta kebagusan hidup.

(Hadist)

☺ Teman sejati, merupakan karunia terbesar dan yang paling sedikit kita pikirkan untuk memperolehnya. *(Francois, Due de la*

Rochifoucauld)

☺ Mempunyai seorang teman sejati berarti kita sangat kaya.

☺ Guru terbaik adalah pengalaman, dengan pengalaman kita bisa mengetahui apa yang tidak kita ketahui sebelumnya.

☺ Hal yang benar-benar kau yakini pasti akan selalu terjadi, dan keyakinan akan suatu hal menyebabkan terjadi.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat-Nya serta berkat-Nya kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ **Sistem Informasi Penentuan Bonus dan Peringkat Kinerja Sales pada Showroom Suzuki Enggal Pacitan**”.

Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan kelulusan program Strata-1 di Sekolah Tinggi Manajemen Informatika Dan Komputer “AMIKOM” Yogyakarta.

Dalam pelaksanaan proses penyusunan skripsi ini penulis menyadari bahwa tidak sedikit hambatan dan permasalahan yang ditemui oleh penulis. Maka puji dan syukur saya panjatkan kepada Tuhan yang senantiasa menjaga dan memberikan akal budi sehingga penulis mampu untuk mengimplementasikan antara teori yang diperoleh di lingkungan kampus dengan ilmu pengetahuan yang penulis dapat dari luar lingkungan kampus. Selain itu penulis juga tidak lupa mengucapkan terimakasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan sehingga penulis tetap semangat dalam pengerjaan skripsi ini. Ucapan terimakasih tersebut :

1. Bapak Drs. M. Suyanto. MM, selaku ketua STMIK “ AMIKOM “ Yogyakarta.
2. Bapak Rum M. Andri Kr, Ir, M.Kom, selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Segenap staf dan karyawan STMIK “ AMIKOM “ Yogyakarta yang telah membantu dalam kelancaran administrasi sampai dengan terselesainya skripsi ini.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PENGUJIAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	
I.1 Latar Belakang Masalah	1
I.2 Rumusan Masalah	2
I.3 Batasan Masalah	3
I.4 Maksud dan Tujuan Penelitian	3
I.5 Metode Pengumpulan Data	4
I.6 Sistematika Penulisan	5
I.7 Rencana Kegiatan	7

BAB II. DASAR TEORI

II.1. Pengenalan Sistem Informasi	8
II.1.1. Konsep Dasar Sistem.....	8
II.1.1.1. Karakteristik Sistem	9
II.1.1.2. Klasifikasi Sistem.....	10
II.1.2. Konsep Dasar Informasi	12
II.1.2.1. Kualitas Informasi	13
II.1.2.2. Nilai Informasi.....	14
II.1.3. Konsep Dasar Sistem Informasi	14
II.1.3.1. Komponen Sistem Informasi	15
II.1.3.2. Sistem Komputerisasi.....	16
II.1.3.3. Sistem Informasi Manajemen.....	17
II.1.3.4. Peran Sistem Informasi Bagi Manajemen.....	18
II.1.4. Konsep Penjualan dan Pemasaran.....	18
II.1.4.1. Konsep Penjualan	18
II.1.4.2. Konsep Pemasaran.....	19
II.1.4.3. Alur Konsep Penjualan dan Pemasaran.....	20
II.1.4.4. Sistem Informasi Penjualan.....	22
II.1.5. Penghargaan Prestasi Kerja.....	22

II.1.6. Konsep Analisis dan Perancangan Sistem.....	24
II.1.6.1. Konsep Analisis.....	24
II.1.6.2. Perancangan Sistem.....	24
II.2. Sistem Pengolahan Data.....	25
II.3. Sistem Basis Data.....	26
II.3.1. Istilah dalam Basis Data.....	28
II.3.2. Kunci Pada Database Manajemen Sistem.....	30
II.3.2. Keuntungan dan Kerugian Sistem Basis Data.....	31
II.3.2. Teknik Normalisasi.....	32
II.4. Sistem Perangkat Lunak yang Digunakan.....	34
II.4.1. Mengenal Visual Basic.....	34
II.4.1.1. Komponen-komponen Visual Basic.....	36
II.4.2. Microsoft Access.....	43
II.4.2.1. Sekilas tentang Microsoft Access.....	43
II.4.2.2. Elemen Dasar Microsoft Access.....	47
BAB III. TINJAUAN UMUM	
III.1. Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan.....	49
III.2. Bidang Usaha Perusahaan.....	49
III.3. Struktur Organisasi Perusahaan.....	51

BAB IV. ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

IV.1. Definisi Analisis.....	58
IV.2. Identifikasi Masalah.....	58
IV.3. Analisis Kelemahan Sistem	59
IV.3.1. Analisis Kelayakan Sistem	65
IV.3.2. Analisis Kebutuhan Sistem.....	77
IV.4. Perancangan Sistem.....	78
IV.4.1. Perancangan Model.....	79
IV.4.2. Perancangan Basis Data.....	84
IV.4.3. Perancangan Struktur Tabel.....	89
IV.4.4. Perancangan Input dan Output.....	91

BAB V. IMPLEMENTASI SISTEM

V.1. Pengertian Implementasi.....	102
V.1.1. Menerapkan Rencana Implementasi	102
V.1.2. Melaksanakan Kegiatan Implementasi.....	102
V.1.2.1. Pemilihan dan Pelatihan Personil.....	102
V.1.2.2. Pemilihan Tempat dan Instalasi Hardware dan Software	104
V.1.2.3. Pemrograman dan Pengetesan Program.....	105
V.1.2.4. Uji Coba Sistem	109
V.1.2.5. Konversi Sistem	110

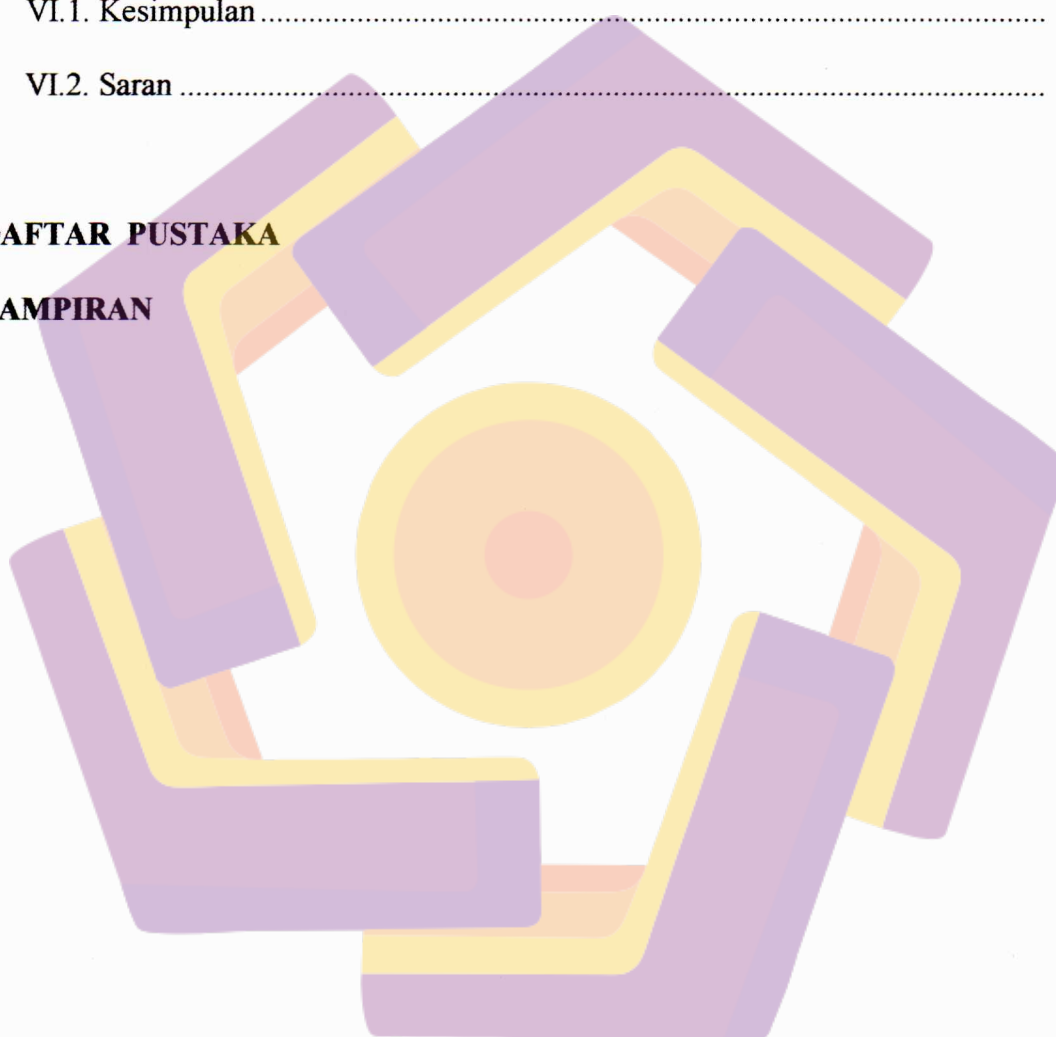
V.2. Tindak Lanjut Implementasi	112
V.3. Manual Program	113

BAB VI. PENUTUP

VI.1. Kesimpulan	125
VI.2. Saran	126

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



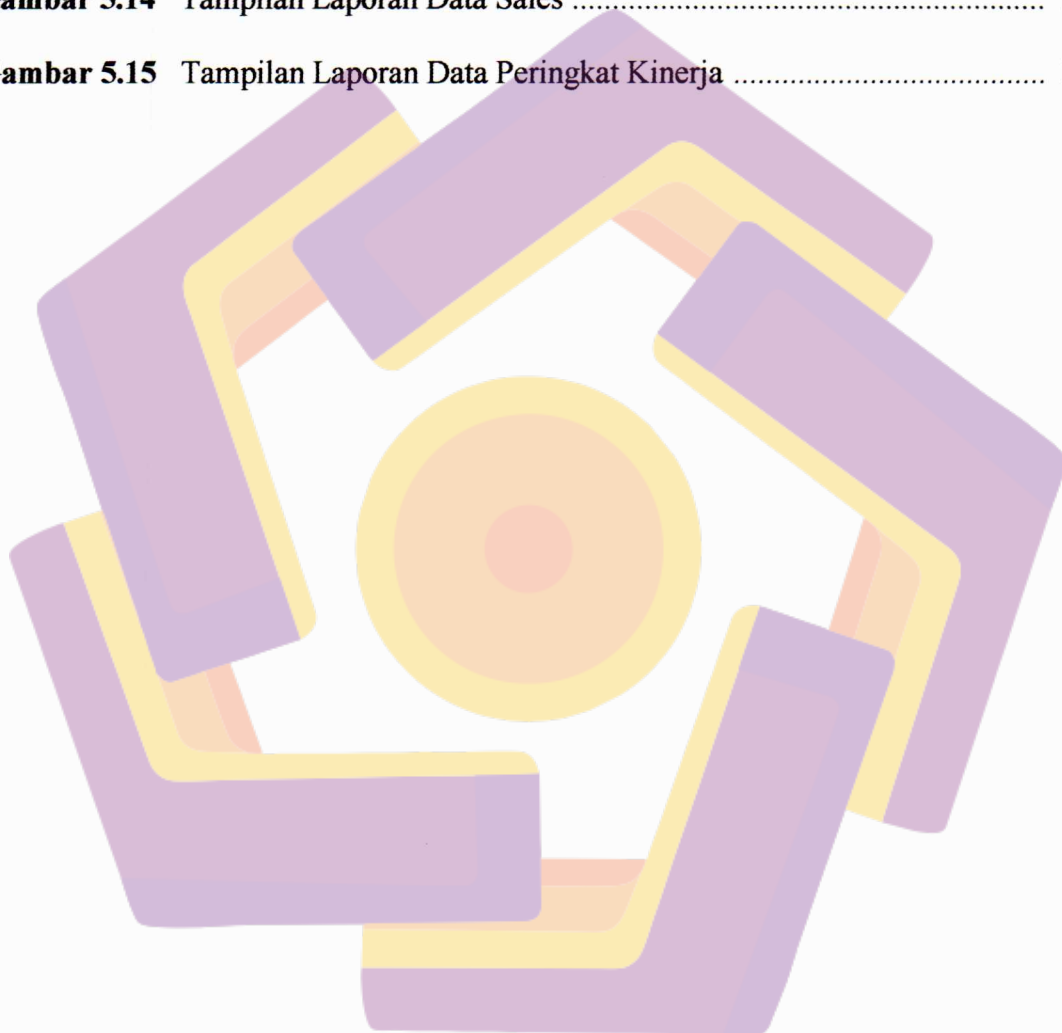
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Transformasi Data Menjadi Informasi.....	12
Gambar 2.2	Konsep Penjualan	20
Gambar 2.3	Konsep Pemasaran.....	21
Gambar 2.4	Tampilan Jendela VB	36
Gambar 2.5	Tampilan Menu Bar	37
Gambar 2.6	Tampilan Toolbar	36
Gambar 2.7	Tampilan Toolbox	39
Gambar 2.8	Tampilan Form	41
Gambar 2.9	Tampilan Properti Windows.....	41
Gambar 2.10	Tampilan Project Explorer.....	42
Gambar 2.11	Tampilan Form Layout.....	42
Gambar 2.12	Gambar Lembar Kerja Microsoft Access.....	44
Gambar 2.13	Tampilan Status Bar	46
Gambar 3.1	Bagan Organisasi Suzuki Enggal Pacitan	55
Gambar 3.2	Flowchart Sistem Yang Digunakan.....	56
Gambar 4.1	Flowchart Sistem Yang Diusulkan.....	80
Gambar 4.2	Gambar DFD Level 0	82
Gambar 4.3	Gambar DFD Level 1	82
Gambar 4.4	Normalisasi Bentuk Pertama	85
Gambar 4.5	Normalisasi Bentuk Kedua.....	86



Gambar 4.6	Normalisasi Bentuk Ketiga.....	87
Gambar 4.7	Hubungan Antar Tabel	88
Gambar 4.8	Rancangan Form Menu Utama.....	91
Gambar 4.9	Rancangan Form Operator.....	92
Gambar 4.10	Rancangan Form Data Sales.....	93
Gambar 4.11	Rancangan Form Tipe Motor.....	94
Gambar 4.12	Rancangan Form Faktur Penjualan.....	95
Gambar 4.13	Rancangan Form Hitung Bonus.....	96
Gambar 4.14	Rancangan Form Peringkat Kinerja.....	97
Gambar 4.15	Rancangan Form Ubah Password	98
Gambar 4.16	Rancangan Form Laporan Data Sales	99
Gambar 4.17	Rancangan Form Laporan Data Bonus	100
Gambar 4.18	Rancangan Form Laporan Data Peringkat Kinerja	101
Gambar 5.1	Gambar Contoh Kesalahan Penulisan	106
Gambar 5.2	Gambar Contoh Penanganan Kesalahan Penulisan	107
Gambar 5.3	Gambar Contoh Kesalahan Sewaktu Proses	107
Gambar 5.4	Gambar Contoh Kesalahan Logika	108
Gambar 5.5	Tampilan Menu Utama	114
Gambar 5.6	Tampilan Menu Login	115
Gambar 5.7	Tampilan Menu Data Sales	116
Gambar 5.8	Tampilan Menu Data Tipe Motor	117
Gambar 5.9	Tampilan Menu Data Faktur Penjualan	118

Gambar 5.10	Tampilan Menu Proses Hitung Bonus	119
Gambar 5.11	Tampilan Menu Peringkat Kinerja	120
Gambar 5.12	Tampilan Menu Ubah Password	121
Gambar 5.13	Tampilan Laporan Data Sales	122
Gambar 5.14	Tampilan Laporan Data Sales	123
Gambar 5.15	Tampilan Laporan Data Peringkat Kinerja	124



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Rencana Kegiatan.....	7
Tabel 2.1	Fungsi Tombol-tombol pada Toolbar.....	37
Tabel 2.2	Fungsi Tombol-tombol pada Toolbox.....	39
Tabel 4.1	Analisis <i>Performance</i>	60
Tabel 4.2	Analisis <i>Information</i>	62
Tabel 4.3	Analisis <i>Economy</i>	63
Tabel 4.4	Analisis <i>Control</i>	64
Tabel 4.5	Analisis <i>Efficiency</i>	64
Tabel 4.6	Analisis <i>Service</i>	65
Tabel 4.7	Rincian Biaya dan Manfaat.....	72
Tabel 4.8	Hasil Analisis Kelayakan.....	76
Tabel 4.9	Rincian Biaya Software.....	77
Tabel 4.10	Tabel Kodesales.....	89
Tabel 4.11	Tabel Faktur Penjualan.....	89
Tabel 4.12	Tabel Tipe Motor.....	90
Tabel 4.13	Tabel Rekapjual.....	90
Tabel 4.14	Tabel Operator.....	90
Tabel 5.1	Rencana Kegiatan Implementasi.....	103