

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN ACCESSORIES HP PADA
COUNTER AIRPHONE DI YOGYAKARTA**

SKRIPSI



disusun oleh

Ebdi Aditama

11.12.5437

**PROGRAM SARJANA
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2018**

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN ACCESSORIES HP PADA
COUNTER AIRPHONE DI YOGYAKARTA**

SKRIPSI

untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai gelar Sarjana
pada Program Studi Sistem Informasi



disusun oleh :

Ebdi Aditama

11.12.5437

**PROGRAM SARJANA
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2018
ENGESAHAN**

PERSETUJUAN

SKRIPSI

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN ACCESSORIES HP PADA
COUNTER AIRPHONE DI YOGYAKARTA**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Ebdi Aditama
11.12.5437

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi
pada tanggal 8 Desember 2017

Dosen Pembimbing,



Kusnawi, S.Kom, M.Eng.
NIK. 190302112

PENGESAHAN

SKRIPSI

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN ACCESSORIES HP PADA
COUNTER AIRPHONE DI YOGYAKARTA**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

Ebdi Aditama

11.12.5437

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 18 Desember 2017

Susunan Dewan Penguji

Nama Penguji

Tanda Tangan

Dony Ariyus, M.Kom
NIK. 190302128

Anggit Dwi Hartanto, M.Kom
NIK. 190302163

Rizqi Sukma Kharisma, M.Kom
NIK. 190302215

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer
tanggal 27 Desember 2017



PERNYATAAN

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

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggung jawab saya pribadi.

Yogyakarta, 27 Desember 2017



Ebdi Aditama

11.12.5437

MOTTO

- Pekerjaan hebat tidak dilakukan dengan kekuatan, tapi dengan ketekunan dan kegigihan. (*Samuel Jhonson*)
- Satu-satunya sumber pengetahuan adalah pengalaman. (*Albert Eisntein*)
- *Fastabiqul khoiroot..* “Berlomba-lombalah dalam berbuat baik..” (QS. Al-Baqarah: 148 atau QS. Al-Maidah: 51)
- Kita hidup saat ini , kita bermimpi untuk masa depan, dan kita belajar untuk kebenaran yang abadi. (*Chiang Kai Shek*)
- Harga kebaikan manusia adalah diukur menurut apa yang telah dilaksanakan / diperbuatnya. (*Ali Bin Abi Thalib*)

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahNya serta Nabi Muhammad SAW yang menjadikan tauladan bagi seluruh umat manusia, Skripsi ini saya dedikasikan untuk :

1. Putri Kecilku Tersayang, Marsha Putri Indah Aditama yang selalu menghiburku disaat mengerjakan skripsi ini.
2. Orang tuaku, Ibu Merli yang selalu mendukung dan selalu memberikan do'a serta restu sehingga aku dapat menyelesaikan skripsiku dengan lancar.
3. Ibu Mertuaku, Ibu Ruli Hastuti yang selalu mendoakan yang terbaik untukku.
4. Istriku Tercinta, Indah Ayu Puspitasari yang selalu memberi motivasi untuk selalu bersemangat agar skripsi ini cepat selesai.
5. Endrias Armando yang tidak pernah lelah untuk mengingatkanku agar segera menyelesaikan kuliahku.
6. Teman-teman seperjuangan S1-SI-02, pengalaman yang sangat berharga bisa berkenalan dengan kalian.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW yang menjadi suri tauladan yang baik serta menjadi motivasi bagi penulis.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan Program Strata-1 Jurusan Sistem Informasi UNIVERSITAS AMIKOM Yogyakarta guna memperoleh gelar Sarjana Komputer.

Dengan selesainya skripsi yang berjudul "*Sistem Informasi Penjualan Accessories Hp pada Counter Airphone di Yogyakarta*" dengan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. M. Suyanto, MM, selaku Rektor UNIVERSITAS AMIKOM Yogyakarta.
2. Ibu Krisnawati, S.Si, M.T. selaku Dekan Fakultas Ilmu Komputer UNIVERSITAS AMIKOM Yogyakarta.
3. Bapak Kusnawi, S.Kom, M.Eng, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan banyak saran, bantuan, masukan, dan bimbingan dalam menyelesaikan skripsi ini.

4. Sahabat dan teman-teman kelas 11-SISI-02 yang telah berjuang bersama selama 6 semester.
5. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu per satu oleh penulis.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari sepenuhnya akan kekurangan karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis, oleh karena itu saran dan kritik yang membangun senantiasa diharapkan demi menyempurnakan hasil penelitian ini.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca umumnya dan khususnya untuk pengembangan pada bidang multimedia.

Yogyakarta, 27 Desember 2017

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN.....	ii
PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
INTISARI.....	xvii
ABSTRACT.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Batasan Masalah.....	2
1.4 Maksud Tujuan Penelitian.....	3
1.5 Metode Penelitian.....	3
1.5.1 Metode Pengumpulan Data.....	3
1.5.2 Metode Analisis.....	4
1.5.3 Metode Pemodelan Data.....	4

1.5.4	Metode Pengembangan	5
1.5.5	Metode Testing.....	6
1.6	Sistematika Penulisan.....	7
BAB II LANDASAN TEORI.....		8
2.1	Tinjauan Pustaka	8
2.2	Konsep Dasar Sistem.....	11
2.2.1	Definisi Sistem	11
2.2.2	Karakteristik Sistem	11
2.3	Konsep Dasar Informasi	13
2.3.1	Pengertian Informasi	13
2.3.2	Siklus Informasi	13
2.3.3	Kualitas informasi	13
2.4	Konsep Dasar Sistem Informasi	14
2.4.1	Pengertian Sistem Informasi	14
2.4.2	Komponen Sistem Informasi	15
2.4.3	Sistem Informasi Manajemen	17
2.5	Sistem Informasi Penjualan.....	17
2.5.1	Definisi Penjualan	17
2.6.2	Sistem Informasi Penjualan.....	18
2.6	Analisis dan Definisi Persyaratan.....	18
2.6.1	Analisis PIECES	18
2.6.2	Analisis Kebutuhan Sistem	21
2.6.3	Analisis Kelayakan.....	22

2.7	Konsep Permodelan Sistem.....	23
2.7.1	Konsep Flowchart	23
2.7.2	Data Flow Diagram (DFD)	25
2.7.3	Entity Relationship Diagram (ERD)	26
2.8	Konsep Basis Data.....	28
2.8.1	Pengertian Basis Data	28
2.8.2	Elemen Basis Data	29
2.8.3	DBMS (Database Management System)	31
2.8.4	Tujuan Basis Data	32
2.8.5	Manfaat dan Kelebihan Basis Data	33
BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM		36
3.1	Tinjauan Umum.....	36
3.1.1	Sejarah Berdirinya Toko	36
3.1.2	Proses Yang sedang berjalan.....	37
3.2	Analisis Sistem	37
3.2.1	Identifikasi Masalah	37
3.2.2	Analisis Kelemahan Sistem.....	38
3.2.3	Analisis Kebutuhan sistem.....	41
3.2.4	Analisis Kelayakan Sistem.....	44
3.3	Perancangan Sistem.....	45
3.3.1	Perancangan <i>Flowchart System</i>	45
3.3.2	Perancangan DFD (<i>Data Flow Diagram</i>)	47
3.3.3	Perancangan ERD	49

3.3.4	Perancangan Relasi Antar Tabel	50
3.3.5	Rancangan Struktur Tabel.....	50
3.4	Perancangan Interface	54
3.4.1	Form Menu Login	54
3.4.2	Form Menu Utama	54
3.4.3	Form Olah Data Kategori.....	55
3.4.4	Form Olah Data Pegawai	55
3.4.5	Form Olah Data Supplier	56
3.4.6	Form Transaksi Penjualan.....	57
3.4.7	Form Transaksi Pembelian.....	57
3.4.8	Halaman Pelanggan.....	58
3.4.9	Form Filter Laporan	59
3.4.10	Form Laporan Barang	59
3.4.11	Form Laporan Penjualan	60
3.4.12	Form Laporan Pembelian.....	60
BAB IV	IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN	61
4.1	Implementasi Sistem	61
4.2	Implementasi Basis Data dan Tabel	61
4.2.1	Pembuatan Basis data.....	61
4.3	Pembuatan Program	67
4.3.1	Koneksi Basis Data	67
4.3.2	Pembuatan Sistem	68
4.4	Uji coba program dan sistem.....	69

4.4.1	Pengujian Sistem.....	69
4.5	Manual Program.....	72
4.5.1	Form Login.....	72
4.5.2	Menu Utama.....	73
4.5.3	Form Kategori.....	73
4.5.4	Form Barang.....	74
4.5.5	Form Supplier.....	75
4.5.6	Form Pegawai.....	75
4.5.7	Form Pelanggan.....	76
4.5.8	Form Pembelian.....	76
4.5.9	Form Penjualan.....	77
4.5.10	Form Pembayaran.....	78
4.5.11	Filter Penjualan.....	79
4.5.12	Filter Pembelian.....	79
4.5.13	Laporan Barang.....	79
4.5.14	Laporan Supplier.....	80
4.5.15	Laporan Pembelian.....	80
4.5.16	Laporan Penjualan.....	81
4.5.17	Laporan Nota Jual.....	82
BAB V PENUTUP.....		83
5.1	Kesimpulan.....	83
5.2	Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA.....		85

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian.....	10
Tabel 2.2 Simbol-simbol Flowchart.....	23
Tabel 2.3 Simbol Data Flow Diagram (DFD).....	25
Tabel 2.4 Simbol Entity Relationship Diagram (ERD)	28
Tabel 3.1 Hasil Analisis Performance (Kinerja)	38
Tabel 3.2 Hasil Analisis Information (Informasi).....	39
Tabel 3.3 Hasil Analisis Economy (Ekonomi)	40
Tabel 3.5 Hasil Analisis Eficiency (Efisiensi)	41
Tabel 3.6 Hasil Analisis Service (Pelayanan).....	41
Tabel 3.7 Struktur Tabel Kategori	50
Tabel 3.8 Struktur Tabel Barang.....	51
Tabel 3.9 Struktur Tabel Pegawai.....	51
Tabel 3.10 Struktur Tabel Supplier.....	52
Tabel 3.11 Struktur Tabel Pembelian.....	52
Tabel 3.12 Struktur Tabel Penjualan.....	52
Tabel 3.13 Struktur Tabel Detail Pembelian.....	53
Tabel 3.14 Struktur Tabel Detail Penjualan.....	53
Tabel 3.15 Struktur Tabel Pelanggan.....	53
Tabel 4.1 Pengujian Black Box Testing.....	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi.....	36
Gambar 3.2 Flowchart Sistem Informasi Penjualan Counter HP Airphone. ...	46
Gambar 3.3 DFD (Data Flow Diagram) Level 0	47
Gambar 3.4 DFD (Data Flow Diagram) Level 1	48
Gambar 3.5 ERD (Entity Relationship Diagram)	49
Gambar 3.6 Relasi Antar Tabel.....	50
Gambar 3.7 Form Menu Login	54
Gambar 3.8 Form Menu Utama	54
Gambar 3.9 Form Olah Data Kategori.....	55
Gambar 3.10 Form Olah Data Karyawan	56
Gambar 3.11 Form Olah Data Supplier	56
Gambar 3.12 Form Transaksi Penjualan.....	57
Gambar 3.13 Form Transaksi Pembelian.....	57
Gambar 3.14 Form Pelanggan.....	58
Gambar 3.15 Form Filter.....	59
Gambar 3.16 Form Laporan Barang	59
Gambar 3.17 Form Laporan Penjualan	60
Gambar 3.18 Form Laporan Pembelian.....	60
Gambar 4.1 Halaman Awal XAMPP	62
Gambar 4.2 Pembuatan Basis Data.....	62
Gambar 4.3 Tabel Kategori.....	63
Gambar 4.4 Tabel Barang	63
Gambar 4.5 Tabel Pegawai	64
Gambar 4.6 Tabel Supplier	64
Gambar 4.7 Tabel Pelanggan	64
Gambar 4.8 Tabel Penjualan	65
Gambar 4.9 Tabel Detail Penjualan	65
Gambar 4.10 Tabel Pembelian.....	66
Gambar 4.11 Tabel Detail Pembelian	66

Gambar 4.12 Contoh White Box Testing.....	70
Gambar 4.13 Form Login.....	72
Gambar 4.14 Menu Utama.....	73
Gambar 4.15 Form Kategori	74
Gambar 4.16 Form Barang.....	74
Gambar 4.17 Form Supplier.....	75
Gambar 4.18 Form Pegawai.....	75
Gambar 4.19 Form Pelanggan.....	76
Gambar 4.20 Form Pembelian	77
Gambar 4.21 Form Penjualan	78
Gambar 4.22 Form Pembayaran	78
Gambar 4.23 Filter Penjualan.....	79
Gambar 4.24 Filter Pembelian	79
Gambar 4.25 Laporan Barang.....	80
Gambar 4.26 Laporan Supplier	80
Gambar 4.27 Laporan Pembelian.....	81
Gambar 4.28 Laporan Penjualan.....	81
Gambar 4.29 Laporan Nota Jual	82

INTISARI

Counter Airphone Yogyakarta didirikan pada tahun 2006. Dalam proses bisnisnya Counter Airphone masih menjalankan proses penjualan dengan mencatat harga barang pada buku besar sebagai acuan oleh karyawan. Pendataan barang yang kurang teratur membuat pemilik kesulitan dalam menjalankan strategi bisnisnya. Komputer merupakan alat bantu yang dapat meringankan kerja manusia. Dalam penelitian ini penulis akan membangun sebuah system informasi penjualan yang dapat membantu bisnisnya.

Tahapan yang dilakukan dimulai dari analisis masalah, analisis kebutuhan dilanjutkan dengan perancangan selanjutnya. tahap implementasi dengan Microsoft visual basic 6.0 dan basis datamySQL. hasil dari penelitian ini berupa sebuah sistem informasi penjualan yang mempunyai fitur penjualan dan menu pembelian.

selain itu juga mempunyai laporan penjualan dan pembelian yang disertai filter data harian, bulanan dan tahunan. dalam proses testingnya menggunakan metode blackbox testing dan whitebox testing.

Kata Kunci: Komputer, Informasi, Sistem, Penjualan.

ABSTRACT

Airphone Counter Yogyakarta was established in 2006. In the business process Airphone Counter still runs the sales process by recording the price of goods on the ledger as a reference by the employee. Detailed items that make the owner difficulty in running the business strategy. Computers are tools that can alleviate human labor. In this study the author will build a sales information system that can help its business.

Stages are done starting from the analysis of the problem, analysis followed by the next design implementation of implementation with Microsoft visual basic 6.0 and mySQL database. The result of this study in the form of a sales information system that features sales and purchasing menu.

It also has sales and purchase reports along with daily, monthly, and yearly data filters. In the testing process using blackbox testing method and white box testing.

Keywords: Computer, Information, System, Sales.