

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN  
BERBASIS KOMPUTER PADA PERUSAHAAN BAUT  
(STUDI KASUS PADA UD ABADI)**



**OLEH:  
HANNA FELICIANA THEODORA  
NRP: 3203015042**

**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS BISNIS  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA  
SURABAYA  
2019**

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN  
BERBASIS KOMPUTER PADA PERUSAHAAN BAUT  
(STUDI KASUS PADA UD ABADI)**

**SKRIPSI**  
Diajukan kepada  
**FAKULTAS BISNIS**  
**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA**  
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi  
Jurusan Akuntansi

**OLEH:**  
**HANNA FELICIANA THEODORA**  
NRP: 3203015042

**JURUSAN AKUNTANSI**  
**FAKULTAS BISNIS**  
**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA**  
**SURABAYA**  
2019

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**SKRIPSI**

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN  
BERBASIS KOMPUTER PADA PERUSAHAAN BAUT  
(STUDI KASUS PADA UD ABADI)**

Oleh:  
**HANNA FELICIANA THEODORA**  
NRP: 3203015042

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik  
untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Dosen Pembimbing



(Dr. Dyna Rachmawati, Ak., CA.)  
NIK. 321.97.0296  
Tanggal: 8 Juli 2019

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Hanna Feliciana Theodora NRP 3203015042 telah diuji pada tanggal 2 Juli 2019 dan dinyatakan lulus oleh Tim Penguji

Ketua Tim Penguji:



Dr. Dyna Rachmawati, Ak., CA.  
NIK. 321.97.0296

Mengetahui:



Dr. Lovovicus Lasdi, MM., Ak., CA.  
NIK. 321.99.0370

Ketua Jurusan,



S. Patricia Febrina D, SE., MA.  
NIK. 321.08.0621

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Hanna Feliciano Theodora  
NRP : 3203015042  
Jurusan : Akuntansi  
Program Studi : Akuntansi S-1  
Fakultas : Bisnis

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa proposal skripsi saya yang berjudul :  
Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Komputer pada Perusahaan  
Baut (Studi Kasus pada UD Abadi)

Adalah benar – benar hasil karya saya sendiri. Apabila nanti dikemudian hari terbukti bahwa karya tulis saya ini merupakan hasil plagiarisme, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku di jurusan, fakultas maupun universitas.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran.

Surabaya, 8 Juli 2019

Yang membuat pernyataan,



Hanna Feliciano Theodora

Mengetahui,

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, belonging to Dr. Dyna Rachmawati, is written over the text 'Dosen Pembimbing'.

Dr. Dyna Rachmawati, Ak., CA.

## SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya sebagai mahasiswa Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya

Nama : Hanna Feliciana Theodora  
NRP : 3203015042  
Jurusan : Akuntansi  
Program Studi : Akuntansi S-1  
Fakultas : Bismis  
Tahun Lulus : 2019

Dengan ini **TIDAK SETUJU** Skripsi / Karya Ilmiah saya, dengan judul  
Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Komputer pada Perusahaan  
Baut (Studi Kasus pada UD Abadi)

Untuk dipublikasikan / ditampilkan di Internet atau media lain (Digital Library  
Perpustakaan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya) untuk kepentingan  
akademik sebatas sesuai dengan undang – undang Hak Cipta yang berlaku

Demikian surat pernyataan **TIDAK SETUJU** publikasi Karya Ilmiah ini saya  
buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 8 Juli 2019

Yang membuat pernyataan,



Hanna Feliciana Theodora  
NRP: 3203015042

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus karena atas berkat dan perlindungan-Nya, pengerjaan skripsi ini dapat diselesaikan tepat waktu. Penelitian ini dibuat untuk memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak) Fakultas Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Dalam proses pengerjaan skripsi ini, sangat banyak pelajaran baik moral maupun materi yang didapatkan oleh penulis. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan berbagai pihak dalam pengerjaan skripsi, maka skripsi ini tidak dapat berjalan dengan lancar. Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus atas setiap perlindungan dan tuntunannya sehingga setiap proses untuk penyelesaian skripsi dapat terlewati dengan baik.
2. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala.
3. Ibu S. Patricia Febrina Dwijayanti, SE., MA. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
4. Ibu Dr. Dyna Rachmawati, SE., M.Si., Ak. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, maupun pikiran untuk membimbing dengan sabar sehingga penulisan skripsi ini dapat selesai tepat waktu.
5. Ibu Dr. Agnes Utari Widyaningdyah, SE., M.Si., Ak. yang telah mengizinkan saya untuk mengikuti kelas APS beliau selama 2 kali pertemuan untuk mempelajari Ms. Access.
6. Seluruh dosen yang telah mengajar, petugas tata usaha, serta petugas perpustakaan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
7. Bapak Marjoko selaku pemilik UD Abadi yang telah bersedia membantu selama proses penelitian.
8. Hans Steven selaku *programmer* yang telah membantu penulis dalam menjalankan program.
9. Yolanda Zipora yang telah membantu penulis dalam mendesain *manual book* program.

10. Papa, Mama, Adik, dan seluruh keluarga yang telah membantu baik dalam doa, materi, maupun memberikan dukungan selama proses penulisan skripsi.
11. Seluruh teman-teman seangkatan, angkatan bawah, serta teman-teman Gereja Mawar Sharon Sidoarjo yang telah membantu, menemani, mendukung, serta mendoakan selama penulisan skripsi.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun karena sangat diperlukan untuk menyempurnakan skripsi ini. Diharapkan skripsi ini dapat memberikan manfaat untuk penelitian selanjutnya. Tuhan Yesus memberkati.

Surabaya, 8 Juli 2019

Penulis



## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
<i>ABSTRACT</i> .....	xiv
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Ruang Lingkup Penelitian.....	5
1.5. Manfaat Penelitian.....	6
1.6. Sistematika Penulisan Skripsi.....	6
<b>BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Landasan Teori.....	8
2.2. Penelitian Terdahulu.....	25
2.3. Rerangka Konseptual.....	28
<b>BAB 3 METODE PENELITIAN</b>	
3.1. Desain Penelitian.....	31
3.2. Konsep Operasional.....	31
3.3. Jenis dan Sumber Data.....	32
3.4. Alat dan Metode Pengumpulan Data.....	32
3.5. Analisis Data.....	33
<b>BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	35
4.2. Karakteristik Informan Penelitian.....	39
4.3. Hasil Analisis Data.....	39
4.4. Pembahasan.....	75
<b>BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN</b>	
5.1. Simpulan.....	103
5.2. Keterbatasan.....	104
5.3. Saran.....	105
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Simbol <i>Data Flow Diagram</i> (DFD).....	19
Tabel 2.2. Simbol Bagan Alir ( <i>Flowchart</i> ).....	20
Tabel 2.3. Perbandingan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Sekarang...	27
Tabel 4.1. Evaluasi Pengendalian Internal pada Prosedur Penerimaan Pesanan Penjualan Tunai.....	48
Tabel 4.2. Evaluasi Pengendalian Internal pada Prosedur Penerimaan Pesanan Penjualan Kredit.....	50
Tabel 4.3. Evaluasi Pengendalian Internal pada Prosedur Pengiriman Barang Penjualan Tunai.....	52
Tabel 4.4. Evaluasi Pengendalian Internal pada Prosedur Pengiriman Barang Penjualan Kredit.....	53
Tabel 4.5. Evaluasi Pengendalian Internal pada Prosedur Penagihan Piutang dan Penerimaan Kas.....	55

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Sistem Penjualan Terkomputerisasi.....	13
Gambar 2.2. Rerangka Konseptual.....	29
Gambar 4.1. Struktur Organisasi.....	36
Gambar 4.2. <i>Flowchart</i> Prosedur Penerimaan Pesanan Penjualan Tunai.....	39
Gambar 4.3. <i>Flowchart</i> Penerimaan Pesanan Penjualan Kredit.....	41
Gambar 4.4. <i>Flowchart</i> Pengiriman Barang Penjualan Tunai.....	42
Gambar 4.5. <i>Flowchart</i> Pengiriman Barang Penjualan Kredit.....	44
Gambar 4.6. <i>Flowchart</i> Penagihan Piutang dan Penerimaan Kas.....	46
Gambar 4.7. Nota Penjualan.....	47
Gambar 4.8. Surat Jalan.....	48
Gambar 4.9. Usulan Pesanan Penjualan.....	57
Gambar 4.10. Usulan Nota Penjualan.....	58
Gambar 4.11. Usulan Surat Jalan.....	59
Gambar 4.12. Usulan Bukti Terima Kas.....	59
Gambar 4.13. Usulan Daftar Piutang Pelanggan.....	60
Gambar 4.14. Usulan Laporan Penjualan.....	61
Gambar 4.15. <i>Flowchart</i> Usulan Prosedur Penerimaan Pesanan Penjualan Tunai.....	64
Gambar 4.16. <i>Flowchart</i> Usulan Prosedur Penerimaan Pesanan Penjualan Kredit.....	66
Gambar 4.17. <i>Flowchart</i> Usulan Prosedur Pengiriman Barang Penjualan Tunai.....	68
Gambar 4.18. <i>Flowchart</i> Usulan Prosedur Pengiriman Barang Penjualan Kredit.....	70
Gambar 4.19. <i>Flowchart</i> Usulan Prosedur Penagihan Piutang dan Penerimaan Kas.....	72
Gambar 4.20. Perancangan <i>Entity Relationship Diagram</i> (ERD).....	74
Gambar 4.21. <i>Interface</i> Halaman <i>Login</i> .....	75
Gambar 4.22. <i>Interface</i> Peringatan NIK atau Kata Sandi Salah.....	76
Gambar 4.23. <i>Interface</i> Halaman Utama.....	77
Gambar 4.24. <i>Interface</i> Pengingat Piutang.....	77
Gambar 4.25. <i>Interface</i> Sub Menu Profil.....	78
Gambar 4.26. <i>Interface</i> Ubah Kata Sandi.....	79
Gambar 4.27. <i>Interface</i> Atur Ulang Kata Sandi.....	79
Gambar 4.28. <i>Interface</i> Buat Akun Baru.....	80
Gambar 4.29. <i>Interface</i> Pengaturan Pengingat.....	81
Gambar 4.30. <i>Interface</i> Pengendalian Akses Menu Profil.....	82
Gambar 4.31. <i>Interface</i> Pengendalian Akses Menu Daftar.....	82
Gambar 4.32. <i>Interface</i> Pengendalian Akses Menu Transaksi.....	82
Gambar 4.33. <i>Interface</i> Pengendalian Akses Menu Laporan.....	83
Gambar 4.34. <i>Interface</i> Sub Menu Daftar.....	84
Gambar 4.35. <i>Interface</i> Daftar Jabatan.....	84

Gambar 4.36. <i>Interface Input</i> Data Jabatan.....	85
Gambar 4.37. <i>Interface</i> Daftar Karyawan.....	86
Gambar 4.38. <i>Interface Input</i> Data Karyawan.....	86
Gambar 4.39. <i>Interface</i> Daftar Pelanggan.....	87
Gambar 4.40. <i>Interface Input</i> Data Pelanggan.....	88
Gambar 4.41. <i>Interface</i> Daftar Persediaan.....	89
Gambar 4.42. <i>Interface Input</i> Data Persediaan.....	89
Gambar 4.43. <i>Interface</i> Sub Menu Transaksi.....	91
Gambar 4.44. <i>Interface</i> Transaksi Pesanan Penjualan.....	91
Gambar 4.45. <i>Interface</i> Transaksi Nota Penjualan.....	93
Gambar 4.46. <i>Interface</i> Transaksi Surat Jalan.....	94
Gambar 4.47. <i>Interface</i> Transaksi Retur Penjualan.....	95
Gambar 4.48. <i>Interface</i> Transaksi Bukti Terima Kas.....	96
Gambar 4.49. <i>Interface</i> Sub Menu Laporan.....	98
Gambar 4.50. <i>Interface</i> Laporan Penjualan.....	98
Gambar 4.51. <i>Print Out</i> Laporan Penjualan.....	99
Gambar 4.52. <i>Interface</i> Daftar Piutang Pelanggan.....	100
Gambar 4.53. <i>Print Out</i> Daftar Piutang Pelanggan.....	101
Gambar 4.54. <i>Interface</i> Laporan Terima Kas.....	101
Gambar 4.55. <i>Print Out</i> Laporan Terima Kas.....	102

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- LAMPIRAN 1. Daftar Pertanyaan Wawancara  
LAMPIRAN 2. *Manual Book* Program Aplikasi

## ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada UD Abadi di mana perusahaan ini bergerak dalam industri dagang yang menjual berbagai macam jenis dan ukuran baut. Sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan adalah penjualan tunai dan penjualan kredit di mana dalam sistem penjualannya terdapat beberapa permasalahan yaitu daftar harga jual dari pemasok yang hanya ditempelkan pada buku tulis, tidak adanya batas kredit, adanya kerumitan dalam pemberian diskon kepada pelanggan yang membeli secara eceran maupun grosir, serta tidak adanya mekanisme yang mengingatkan untuk melakukan penagihan. Oleh karena itu, tujuan dari penelitian ini adalah melakukan analisis pada sistem penjualan yang terjadi pada UD Abadi serta memberikan solusi dari setiap permasalahan yang ada dengan merancang sistem informasi terkomputerisasi pada penjualan di UD Abadi untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi perusahaan.

Data yang digunakan pada penelitian ini didapat dari wawancara kepada pihak internal perusahaan, observasi, dan dokumentasi. Analisis data pada penelitian ini dimulai dari melakukan pemetaan pada penjualan tunai dan kredit, evaluasi pengendalian internal, memperbaiki sistem program aplikasi penjualan, membuat *database*, serta membuat desain *interface*. Penelitian ini memberikan solusi agar perusahaan dapat memperbaiki setiap dokumen yang tidak berformat, mempertimbangkan penggunaan program aplikasi penjualan dengan melakukan pelatihan atas cara penggunaan sistem, memberikan batas kredit untuk setiap pelanggan, serta melakukan rekapan penjualan secara detail dan terkomputerisasi.

Kata kunci: *Sistem Penjualan, Desain Interface, Aktivitas Pengendalian*

**ABSTRACT**  
**ANALYSIS AND DESIGN OF COMPUTER-BASED SALES**  
**SYSTEMS IN BOLT COMPANIES**  
**(CASE STUDY IN UD ABADI)**

This research was conducted at UD Abadi where the company is engaged in the trading industry that sells various types and sizes of bolts. The sales system carried out by the company is cash sales and credit sales where in the sales system there are several problems, namely the list of selling prices from suppliers that are only posted on notebooks, the absence of credit limits, the complexity of giving discounts to customers who buy in retail or wholesale, and there is no mechanism that reminds billing. Therefore, the purpose of this study is to conduct an analysis of the sales system that occurred at UD Abadi and provide solutions to every problem that exists by designing a computerized information system on sales at UD Abadi to improve the effectiveness and efficiency of the company.

The data used in this study were obtained from interviews with internal company parties, observation, and documentation. Data analysis in this study starts from mapping cash and credit sales, evaluating internal controls, improving the sales application program system, creating databases, and creating interface designs. This research provides a solution so that companies can repair any non-formatted documents, consider the use of sales application programs by conducting training on how to use the system, providing credit limits for each customer, and conducting detailed and computerized sales sales.

*Keywords: Sales System, Interface Design, Control Activities*