

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM
PENJUALAN SECARA TERKOMPUTERISASI
PADA PERUSAHAAN DAGANG
BAHAN BANGUNAN
(STUDI KASUS PADA UD. REHOBOT)



OLEH:
INEKE PUTRI AGUSTIFIKANILA N.
3203013066

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2017

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN
SECARA TERKOMPUTERISASI PADA
PERUSAHAAN DAGANG
BAHAN BANGUNAN
(STUDI KASUS PADA UD. REHOBOT)**

SKRIPSI

Diajukan kepada

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi

Jurusan Akuntansi

OLEH:

INEKE PUTRI AGUSTIFIKANILA N.

3203013066

JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA

SURABAYA

2017

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH dan
PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya sebagai mahasiswa
Unika Widya Mandala Surabaya :

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : INEKE PUTRI AGUSTIFIKANILA N.

NRP : 3203013066

Judul Skripsi : Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan
Secara Terkomputerisasi Pada Perusahaan
Dagang Bahan Bangunan (Studi Kasus
Pada UD. Rehobot)

Menyatakan bahwa tugas akhir skripsi (studi kasus) ini ASLI karya
tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan *plagiarism*, saya
bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis
Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Saya menyetujui pula
bahwa karya tulis ini dipublikasikan/ditampilkan di internet atau
media lain (*digital library* Perpustakaan Unika Widya Mandala
Surabaya) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai Undang-
undang Hak Cipta.

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya
ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 6 Januari 2017
Yang menyatakan



(Ineke Putri A. N.)

HALAMAN PERSETUJUAN


SKRIPSI

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN
SECARA TERKOMPUTERISASI PADA
PERUSAHAAN DAGANG
BAHAN BANGUNAN
(STUDI KASUS PADA UD. REHOBOT)**

Oleh:
**INEKE PUTRI AGUSTIFIKANILA N.
3203013066**

**Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
untuk Diajukan Kepada Tim Penguji**

Dosen Pembimbing,



**Tineke Wehartaty, SE., MM.
Tanggal: 6 Januari 2017**

HALAMAN PENGESAHAN

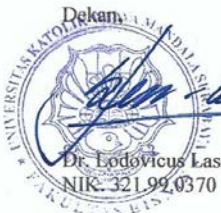
Skripsi yang ditulis oleh: Ineke Putri Agustifikanila N. NRP
3203013066 Telah diuji pada tanggal 27 Januari 2017 dan
dinyatakan lulus oleh Tim Penguji


Ketua Tim/Penguji:


Tineke Wehartaty, SE., MM.

Mengetahui:

Ketua Jurusan,




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

KATA PENGANTAR

Pujian dan syukur penulis persembahkan bagi Tuhan Yesus, Tuhan Yang Maha Baik dan Maha Pengasih. Oleh karena rahmat dan penyertaan-Nya selama ini, penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu. Penulisan skripsi ini berjudul “Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan Secara Terkomputerisasi Pada Perusahaan Dagang Bahan Bangunan (Studi Kasus Pada UD. Rehobot)” sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Keberhasilan dalam penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, dukungan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Ibu S. Patricia Febrina Dwijayanti, SE., MA. selaku Ketua Jurusan Akuntansi dan Wali Dosen di Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya
3. Ibu Tineke Wehartaty, SE., MM. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, pikiran, dan tenaga serta memberikan masukan, saran, dan semangat untuk membimbing penulisan dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Segenap dosen Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan selama penulis menempuh pendidikan.

5. Segenap Staff Tata Usaha Fakultas Bisnis Unika Widya Mandala yang telah membantu segala urusan administrasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Bapak Hadi Lasyanto selaku pemilik dan direktur dari perusahaan dan karyawan yang telah memberikan izin dan informasi yang mendukung untuk penyelesaian penulisan skripsi ini.
7. Kedua orang tua penulis, adik, dan seluruh keluarga yang telah memberi doa, dukungan, semangat dan bantuan mulai dari awal hingga akhir penulisan skripsi ini.
8. Yosia Oktora sebagai pacar tercinta yang telah memberikan semangat, dukungan, doa, dan perhatian selama proses penulisan skripsi ini.
9. Teman seperjuangan dalam skripsi Veronica dan Maria Febe yang telah memberi masukan dalam penulisan skripsi ini.
10. Teman-teman tercinta Fernanda Maurilla, Kristiana Arlia, Renata Stefani Ramu, dan Astrid Amerin yang telah menghibur dan memberikan dukungan, semangat, serta saran selama proses penulisan skripsi ini.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan namanya satu per satu, terima kasih atas segala doa dan dukungannya.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat diperlukan demi perbaikan skripsi ini.

Diharapkan skripsi ini dapat memberikan manfaat serta menambah wawasan bagi pembacanya.

Surabaya, 6 Januari 2017

Penulis

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--------------------------------------------|---------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMAH..... | ii |
| HALAMAN PERSETUJUAN | iii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iv |
| KATA PENGANTAR..... | v |
| DAFTAR ISI | viii |
| DAFTAR TABEL | x |
| DAFTAR GAMBAR..... | xi |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiv |
| ABSTRAK | xv |
| <i>ABSTRACT</i> | xvi |
| BAB 1. PENDAHULUAN | |
| 1.1. Latar Belakang | 1 |
| 1.2. Rumusan Masalah | 5 |
| 1.3. Tujuan Penelitian..... | 5 |
| 1.4. Manfaat Penelitian..... | 6 |
| 1.5. Sistematika Penulisan..... | 6 |
| BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA | |
| 2.1. Penelitian Terdahulu..... | 8 |
| 2.2. Landasan Teori | 10 |
| 2.3. Rerangka Berpikir..... | 39 |

| | |
|------------------------------------------------|-----|
| BAB 3. METODE PENELITIAN | |
| 3.1. Desain Penelitian | 40 |
| 3.2. Jenis Data dan Sumber Data | 40 |
| 3.3. Metode Pengumpulan Data..... | 41 |
| 3.4. Teknik Analisis Data | 42 |
| BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN | |
| 4.1. Gambaran Umum Perusahaan | 44 |
| 4.2. Deskripsi Data | 47 |
| 4.3. Analisis dan Pembahasan | 66 |
| BAB 5. SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN | |
| 5.1. Simpulan..... | 142 |
| 5.2. Keterbatasan | 144 |
| 5.3. Saran | 145 |
| DAFTAR PUSTAKA | |
| LAMPIRAN | |

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|-------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Tabel 2.1. Perbedaan dan Persamaan Penelitian Terdahulu dan Sekarang | 9 |
| Tabel 2.2. Simbol Diagram Arus Data (DFD)..... | 24 |
| Tabel 2.3. Simbol Bagan Alir..... | 25 |
| Tabel 4.1. Tabel Pengendalian Akses..... | 140 |
| Tabel 4.2. Tabel Pengendalian Akses (Lanjutan)..... | 141 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Gambar 2.1. Bagan Alir Penjualan Terkomputerisasi..... | 23 |
| Gambar 2.2. Jenis-jenis Keterkaitan..... | 27 |
| Gambar 2.3. Siklus Pengembangan Sistem..... | 32 |
| Gambar 2.4. Rerangka Berpikir..... | 39 |
| Gambar 4.1. Struktur Organisasi UD. Rehobot..... | 47 |
| Gambar 4.2. <i>Flowchart</i> Prosedur Penjualan Tunai UD. Rehobot..... | 53 |
| Gambar 4.3. <i>Flowchart</i> Prosedur Penjualan Kredit UD. Rehobot..... | 57 |
| Gambar 4.4. <i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman UD. Rehobot..... | 60 |
| Gambar 4.5. Nota Penjualan..... | 61 |
| Gambar 4.6. Surat Pengeluaran Barang..... | 62 |
| Gambar 4.7. Surat Jalan..... | 63 |
| Gambar 4.8. Daftar Penagihan | 64 |
| Gambar 4.9. Daftar Piutang..... | 65 |
| Gambar 4.10. <i>Flowchart</i> Penjualan Tunai UD. Rehobot Sesudah Perbaikan..... | 68 |
| Gambar 4.11. DFD Penjualan Tunai UD. Rehobot..... | 69 |
| Gambar 4.12. <i>Flowchart</i> Penjualan Kredit UD. Rehobot Sesudah Perbaikan..... | 73 |
| Gambar 4.13. DFD Penjualan Kredit UD. Rehobot..... | 74 |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Gambar 4.14. <i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman UD. Rehobot Sesudah Perbaikan..... | 77 |
| Gambar 4.15. DFD Prosedur Pengiriman UD. Rehobot | 78 |
| Gambar 4.16. Nota Penjualan UD. Rehobot Sesudah Perbaikan..... | 84 |
| Gambar 4.17. Surat Jalan UD. Rehobot Sesudah Perbaikan..... | 86 |
| Gambar 4.18. Faktur Penagihan UD. Rehobot..... | 88 |
| Gambar 4.19. ERD UD. Rehobot..... | 94 |
| Gambar 4.20. <i>Interface Log In</i> | 95 |
| Gambar 4.21. <i>Interface Pemberitahuan Password</i> Salah | 96 |
| Gambar 4.22. <i>Interface</i> Tampilan Awal Program | 97 |
| Gambar 4.23. <i>Interface</i> Tampilan Menu <i>User</i> | 98 |
| Gambar 4.24. <i>Interface</i> Tampilan Profil Pengguna..... | 99 |
| Gambar 4.25. <i>Interface</i> Tampilan Ubah <i>Password</i> | 101 |
| Gambar 4.26. <i>Interface</i> Tampilan Pengendalian Akses <i>User</i> | 102 |
| Gambar 4.27. <i>Interface</i> Tampilan Pengendalian Akses Data.... | 103 |
| Gambar 4.28. <i>Interface</i> Tampilan Pengendalian Akses Aktivitas | 103 |
| Gambar 4.29. <i>Interface</i> Tampilan Pengendalian Akses Laporan..... | 104 |
| Gambar 4.30. <i>Interface</i> Tampilan Menu Data..... | 105 |
| Gambar 4.31. <i>Interface</i> Tampilan Awal Data Karyawan..... | 107 |
| Gambar 4.32. <i>Interface</i> Tampilan Data Karyawan..... | 108 |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Gambar 4.33. <i>Interface</i> Tampilan Awal Data Pelanggan..... | 110 |
| Gambar 4.34. <i>Interface</i> Tampilan Data Pelanggan | 111 |
| Gambar 4.35. <i>Interface</i> Tampilan Awal Data Barang..... | 113 |
| Gambar 4.36. <i>Interface</i> Tampilan Data Barang..... | 114 |
| Gambar 4.37. <i>Interface</i> Tampilan Termin..... | 116 |
| Gambar 4.38. <i>Interface</i> Tampilan Kategori Pelanggan..... | 118 |
| Gambar 4.39. <i>Interface</i> Tampilan Menu Aktivitas..... | 119 |
| Gambar 4.40. <i>Interface</i> Tampilan Nota Penjualan | 120 |
| Gambar 4.41. Hasil <i>Print</i> Nota Penjualan | 122 |
| Gambar 4.42. <i>Interface</i> Tampilan Surat Pengeluaran Barang..... | 123 |
| Gambar 4.43. <i>Interface</i> Tampilan Surat Jalan..... | 125 |
| Gambar 4.44. Hasil <i>Print</i> Surat Jalan..... | 127 |
| Gambar 4.45. <i>Interface</i> Tampilan Faktur Penagihan..... | 128 |
| Gambar 4.46. Hasil <i>Print</i> Faktur Penagihan..... | 130 |
| Gambar 4.47. <i>Interface</i> Tampilan Menu Laporan..... | 131 |
| Gambar 4.48. <i>Interface</i> Tampilan Laporan Penjualan..... | 132 |
| Gambar 4.49. <i>Interface</i> Tampilan Laporan Daftar Piutang (Belum Jatuh Tempo)..... | 133 |
| Gambar 4.50. <i>Interface</i> Tampilan Laporan Daftar Piutang (Sudah Jatuh Tempo)..... | 135 |
| Gambar 4.51. <i>Interface</i> Tampilan Daftar Umur Piutang..... | 136 |
| Gambar 4.52. <i>Interface</i> Tampilan Pengingat Piutang | 138 |

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Daftar Pertanyaan

ABSTRAK

Sistem penjualan perusahaan merupakan hal yang sangat penting. Penjualan dapat berpengaruh pada laba yang dihasilkan perusahaan. Sistem penjualan yang terkoordinir dengan baik akan berpengaruh pada kualitas pelayanan terhadap pelanggan. Kualitas pelayanan yang baik terhadap pelanggan akan meningkatkan relasi baik antara perusahaan dan pelanggan, karena pelanggan merupakan salah satu aspek penting dalam perusahaan agar dapat bertahan dalam persaingan bisnis.

UD. Rehobot merupakan perusahaan dagang bahan bangunan di Purbalingga, Jawa Tengah. Prosedur penjualan perusahaan, masih memiliki beberapa kelemahan seperti, harga tidak tercantum secara jelas dan harga tiap pelanggan hanya diketahui oleh manajer. Dokumen yang dimiliki tidak bernomor urut. Tidak memiliki batas kredit bagi tiap pelanggan. Sering terlambat dalam melakukan penagihan, hal ini disebabkan bagian akuntansi harus melihat satu per satu piutang pelanggan dalam buku piutang. Kelemahan-kelemahan diatas dapat merugikan perusahaan dan merusak relasi baik antara perusahaan dan pelanggan.

Penelitian akan dilakukan dengan menggunakan desain penelitian yaitu analisis studi kasus dengan menggunakan data kualitatif yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode analisis data menggunakan metode analisis kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah rancangan sistem penjualan terkomputerisasi, diharapkan mampu membantu perusahaan dalam menghadapi segala permasalahan yang ada pada siklus penjualan.

Kata kunci : Perancangan Sistem Komputerisasi, Sistem Penjualan, Perusahaan Dagang Bahan Bangunan.

ABSTRACT

The company's sales system is very important. The sale could affect the generated profit of the company. Sales system with good coordination will affect the quality of service to customers. The quality of service to the customer will improve relations between the company and customers, because the customer is one of the most important aspects within the company in order to stay in business competition.

UD. Rehobot is a company who sells building materials in Purbalingga, Central Java. Procedure of company sales, it still has some weakness like, unlisted prices clearly and the price of each customer is only known by the Manager. Documents doesn't have sort of numbered. Do not have a credit limit for each customer. Often too late in doing billing, this is due to the accounting section must be viewed one by one accounts receivable's customers on list of accounts receivable. The above weaknesses can adverse and damage the good relations between the company and the customers.

Research will be carried out using design research, namely the analysis of case studies using qualitative data obtained from the results of the interviews, observation, and documentation. Methods of data analysis using the method of qualitative analysis. The results of this research is the design of a computerized sales system, are expected to help the company in the face of all the problems that exist in the sales cycle.

Keywords: Computerized System Design, Sales System, Building Materials Trading Company .