

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN
TERKOMPUTERISASI PADA PERUSAHAAN RITEL
BAHAN BANGUNAN (STUDI KASUS PADA
UD ENAM EMPAT)



OLEH:
NATASHA EUNIKE LAUBIANTO
3203015033

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2019

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN
TERKOMPUTERISASI PADA PERUSAHAAN RITEL
BAHAN BANGUNAN (STUDI KASUS PADA
UD ENAM EMPAT)

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

OLEH:
NATASHA EUNIKE LAUBIANTO
3203015033

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2019

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN
TERKOMPUTERISASI PADA PERUSAHAAN RITEL
BAHAN BANGUNAN (STUDI KASUS PADA
UD ENAM EMPAT)**

**OLEH:
NATASHA EUNIKE LAUBIANTO
3203015033**

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
Untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Dosen Pembimbing,



(Dr. Agnes Utari Widyaningdyah, SE., M.Si. Ak.)
NIK. 321.01.0535
Tanggal: 10 Januari 2019

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Natasha Eunike Laubianto NRP 3203015033
Telah diuji pada tanggal 25 Januari 2019 dan dinyatakan lulus oleh Tim Penguji

Ketua Tim Penguji:



Dr. Agnes Utari Widyaningdyah, SE., M.Si. Ak.
NIK. 321.01.0535

Mengetahui:

Dekan,



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

Ketua Jurusan,



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

**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 : Natasha Eunike Laubianto

NRP : 3203015033

Judul Skripsi : Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan
Terkomputerisasi Pada Perusahaan Ritel Bahan Bangunan
(Studi Kasus Pada UD Enam Empat)

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah 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 dengan Undang-undang Hak Cipta.

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

Surabaya, 10 Januari 2019
Yang menyatakan



Natasha Eunike Laubianto

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat dan perlindungan yang telah diberikan kepada penulis, sehingga pengerjaan skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Penelitian ini dibuat untuk memenuhi persyaratan dalam 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 peneliti. Pengerjaan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan banyak 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 Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Ibu Dr. Agnes Utari Widyaningdyah, SE., M.Si. Ak. selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu dan tenaga dalam membimbing, memberikan masukan dan saran dengan sabar untuk dapat menyelesaikan penulisan ini.
4. Segenap dosen yang telah memberikan ilmu dan staf tata usaha Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
5. UD. Enam Empat yang bersedia menjadi objek dalam penelitian dengan memberikan informasi yang mendukung penyelesaian penulisan skripsi ini.
6. Allan Yang dan Upgreat.Co selaku *Programmer* yang telah membantu penulis dalam membuat program agar dapat berjalan.
7. Seluruh keluarga Papa, Mama, serta Pieter Laubianto yang telah memberikan doa dan dukungan agar dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Teman-teman seperjuangan dalam skripsi Irinetta Purnamasari, Patricia Yenny, Nathania Oktaviana, Celine Christina, Anita Utomo, Valentino Aditya dan Kho Raynanda yang memberikan semangat dan telah membantu proses bertukar pikiran selama penulisan.

9. Franky Hanjaya, David Hans Wijaya, Christina Shintya, dan Jemmy Christianto yang selalu membantu dalam memberikan dorongan semangat.
10. Seluruh teman-teman dari Grup Felix Chun dan pihak-pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terimakasih atas segala dukungannya.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, maka dari itu kritik dan saran yang membangun sangat diperlukan demi perbaikan skripsi ini. Diharapkan skripsi ini dapat memberikan manfaat untuk penelitian selanjutnya.

Surabaya, 10 Januari 2019

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK.....	xii
ABSTRACT	

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah.....	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.....	6

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori.....	8
2.2 Penelitian Terdahulu	30
2.3 Rerangka Konseptual	32

BAB 3 METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian.....	34
3.2 Konsep Operasional	34
3.3 Jenis dan Sumber Data	37
3.4 Alat dan Metode Pengumpulan Data	37
3.5 Analisis Data	38

BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	40
4.2 Deskripsi Data	42
4.3 Analisis dan Pembahasan.....	53

BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

4.1 Simpulan.....	99
5.2 Keterbatasan.....	100
5.3 Saran.....	100

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Simbol, Nama dan Keterangan <i>Data Flow Diagrams</i>	20
Tabel 2.2 Simbol <i>Input/Output Flowchart</i>	21
Tabel 2.3 Simbol Proses <i>Flowchart</i>	22
Tabel 2.4 Simbol <i>Storage</i>	22
Tabel 2.5 Simbol <i>Flow and Miscellaneous</i>	23
Tabel 2.6 Penelitian Terdahulu	32

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Prosedur Penjualan Kredit.....	17
Gambar 2.2 Rerangka Konseptual	33
Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD. Enam Empat	42
Gambar 4.2 <i>Flowchart</i> Prosedur Penjualan Tunai	45
Gambar 4.3 <i>Flowchart</i> Penerimaan Pesanan Penjualan Kredit	46
Gambar 4.4 <i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman Pesanan Penjualan Tunai	47
Gambar 4.5 <i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman Pesanan Penjualan Kredit (Keseluruhan)	49
Gambar 4.6 <i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman Pesanan Penjualan Kredit (Sebagian).....	50
Gambar 4.7 <i>Flowchart</i> Prosedur Penagihan dan Penerimaan Kas	51
Gambar 4.8 Nota Penjualan	52
Gambar 4.9 Surat Jalan	53
Gambar 4.10 Tampilan Usulan <i>Sales Order</i>	56
Gambar 4.11 Tampilan Usulan Nota Penjualan.....	56
Gambar 4.12 Tampilan Usulan Faktur Penjualan	57
Gambar 4.13 Tampilan Usulan Surat Jalan.....	57
Gambar 4.14 Tampilan Usulan Tren Penjualan	58
Gambar 4.15 Tampilan Rekap Piutang	58
Gambar 4.16 Evaluasi Prosedur Penerimaan Pesanan Penjualan Tunai.....	62
Gambar 4.17 Usulan Prosedur Penerimaan Pesanan Penjualan Kredit	64
Gambar 4.18 Usulan Prosedur Pengiriman Penjualan Tunai.....	66
Gambar 4.19 Usulan Prosedur Pengiriman Pesanan Penjualan Kredit.....	68
Gambar 4.20 Usulan Prosedur Penerimaan Kas	70
Gambar 4.21 Diagram Korteks Sistem Pendapatan UD. Enam Empat	71
Gambar 4.22 Diagram Arus Data <i>Level Zero</i> pada UD. Enam Empat	72

Gambar 4.23 Diagram Arus Data <i>Level</i> Satu UD. Enam Empat	73
Gambar 4.24 Perancangan ERD	74
Gambar 4.25 Tampilan Awal Aplikasi	76
Gambar 4.26 Tampilan <i>Login</i>	76
Gambar 4.27 Tampilan Kesalahan <i>Username</i> atau <i>Password</i>	77
Gambar 4.28 Tampilan Menu Utama.....	77
Gambar 4.29 Tampilan Menu Utama Bagian Penjualan	78
Gambar 4.30 Tampilan Menu Master	79
Gambar 4.31 Tampilan Menu Master Pelanggan	80
Gambar 4.32 Tampilan Menu <i>Resouce</i> Master.....	81
Gambar 4.33 Tampilan Menu <i>Unit Of Measure</i> Master.....	83
Gambar 4.34 Tampilan Menu <i>Commodity</i> Master	84
Gambar 4.35 Tampilan <i>Article</i> Master	85
Gambar 4.36 Tampilan Menu Master <i>Location</i>	86
Gambar 4.37 Tampilan Menu Transaksi Ritel.....	87
Gambar 4.38 Tampilan <i>Cash Register</i>	87
Gambar 4.39 Tampilan Perhitungan Penjualan	88
Gambar 4.40 Tampilan Menu Transaksi Grosir	89
Gambar 4.41 Tampilan <i>Cash Grosir</i>	90
Gambar 4.42 Tampilan Grosir Retur	91
Gambar 4.43 Tampilan Grosir <i>Payment</i>	92
Gambar 4.44 Tampilan Menu <i>Maintenance</i>	92
Gambar 4.45 Tampilan Menu <i>Tools</i>	93
Gambar 4.46 Tampilan <i>Cashier Closing</i>	93
Gambar 4.47 Tampilan Rekap Piutang.....	94
Gambar 4.48 Tampilan <i>Retail, Grosir,& Purchasing Query</i>	95
Gambar 4.49 Tampilan <i>Transaction Query</i>	95

Gambar 4.50 Tampilan Hutang Piutang <i>Query</i>	96
Gambar 4.51 Tampilan Tren Ritel per-Mingguan	96
Gambar 4.52 Tampilan Tren Grosir per-Harian	97
Gambar 4.53 Tampilan Batas Kredit Pelanggan.....	97

LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara

ABSTRAK

Sistem merupakan hal yang sangat penting didalam perusahaan karena dengan adanya sebuah sistem yang mengatur, maka proses bisnis akan menjadi lebih baik, efektif dan efisien. Tidak hanya perusahaan bersekala besar saja yang memerlukan sistem, namun perusahaan bersekala kecilpun juga perlu adanya sebuah sistem. Pada penelitian ini digunakan salah satu perusahaan ritel bahan bangunan sebagai objek penelitian, dimana terdapat berbagai permasalahan yang muncul didalam perusahaan tersebut. Permasalahan tersebut adalah tidak adanya batas potongan penjualan, tidak adanya batas pemberian kredit pelanggan, penyimpanan nota yang tidak memadai, dan tidak adanya penyertaan surat jalan pada setiap pengiriman barang. Oleh karena itu diperlukannya sebuah sistem pada siklus pendapatan yang dapat menyelesaikan permasalahan di perusahaan tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk membantu perusahaan yang bergerak dalam bidang ritel bahan bangunan untuk mengelola proses bisnis dengan menganalisis siklus pendapatan, dan membuat rancangan sistem penjualan terkomputerisasi. Peneliti menggunakan jenis data kualitatif dengan menggunakan sumber data yang diperoleh dari objek penelitian. Hasil dari penelitian ini yaitu penerapan prosedur baru didalam siklus pendapatan, menghasilkan beberapa dokumen baru, kemudian perancangan sistem penjualan terkomputerisasi yang dapat membantu penyelesaian masalah pengarsipan nota, pemberian batas kredit pelanggan, juga perancangan program atas prosedur penjualan baik tunai maupun kredit dari mulai penerimaan pesanan, pengiriman pesanan, penagihan piutang hingga penerimaan kas yang membantu meminimalkan permasalahan didalam perusahaan.

Kata Kunci : *Siklus Pendapatan, Sistem Informasi Akuntansi, Analisis dan Perancangan Sistem, Perusahaan Ritel Bahan Bangunan, Sistem Penjualan Terkomputerisasi.*

ANALYSIS AND DESIGN OF COMPUTERIZED SALES SYSTEMS IN BUILDINGS MATERIALS RETAIL COMPANIES (CASE STUDY ON UD ENAM EMPAT)

The system is a very important thing in the company because with a system that regulates, the business process will be better, effective and efficient. Not only large scale companies need a system, but even small companies need a system. In this research, one of the retailers of building materials is used as the object of research, where there are various problems that arise within the company. These problems are the absence of discounted sales limits, the absence of customer credit limits, insufficient storage of notes, and the absence of inclusion of road documents for each shipment of goods. Therefore we need a system in the income cycle that can solve problems in the company.

This study aims to help companies engaged in retailing building materials to manage business processes by analyzing the revenue cycle, and designing computerized sales systems. The researcher used qualitative data using data sources obtained from research objects. The results of this study are the application of new procedures in the income cycle, producing several new documents, then designing a computerized sales system that can help solve the problem of filing notes, granting customer credit limits, as well as designing programs for cash and credit sales procedures from receiving orders, shipping orders, billing accounts up to cash receipts that help minimize problems within the company.

Keywords: *Revenue Cycle, Accounting Information System, System Analysis and Design, Building Material Retail Company, Computerized Sales System.*