

# **PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN PADA MINIMARKET BUR JAYA MAKASSAR**



*Oleh*

**PAULUS BONGGA**  
**STB : 45 06 073 012**

**JURUSAN MANAJEMEN INFORMATIKA**  
**PROGRAM DIPLOMA TIGA ( D3 )**  
**UNIVERSITAS "45"**  
**MAKASSAR 2009**

**HALAMAN PENGESAHAN**

Judul : **PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN PADA  
MINIMARKET BUR JAYA MAKASSAR**

Nama Mahasiswa : **PAULUS BONGGA**

Nomor Stambuk : **45 06 073 012**

Jurusan : **Manajemen Informatika**

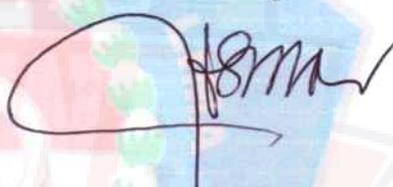
Fakultas : **Diploma III**

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

  
**CUCUT SUSANTO, S.KOM,M.Si**

  
**FIRMAN MENNE, SE, M.SI, AK**

**MENGETAHUI DAN MENGESAHKAN**

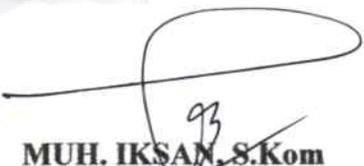
Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar  
Ahli Madya (A.Md) pada Universitas "45" Makassar

Direktur Program Diploma  
Universitas "45"

Ketua Jurusan



**FIRMAN MENNE, SE, M.Si, Ak.**

  
**MUH. IKSAN, S.Kom**

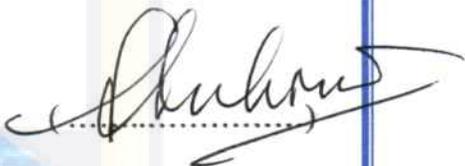
Tanggal Pengesahan :

## HALAMAN PENERIMAAN

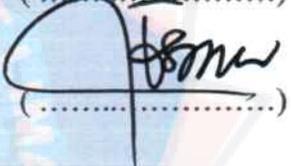
Pada Hari / tanggal : Sabtu, 21 November 2009  
Karya Tulis Atas Nama : PAULUS BONGGA  
Nomor Stambuk : 45 06 073 012

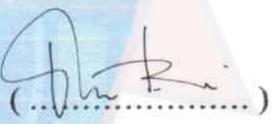
Telah diterima oleh Panitia Ujian Akhir Program Diploma Universitas "45" Makassar untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Jurusan Informatika.

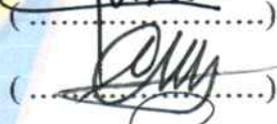
### PANITIA UJIAN

Pengawas Umum : Prof. Dr. H. Abu Hamid, MA  
(Rektor Universitas 45) 

Anggota : Drs. H. Husain Hamka.MS  
(Wakil Rektor I Universitas 45) 

Ketua : Firman Menne, SE, M.Si, AK  
(Direktur Program Diploma Universitas 45) 

Sekretaris : Sundari Hamid, S.Pd., M.Si  
(Wakil Direktur Program Diploma Universitas 45) 

Pembimbing : 1. Cucut Susanto, S.kom,M.Si   
2. Firman Menne, SE, M.Si, AK 

Anggota Penguji : 1. Cucut Susanto, S.kom,M.Si   
2. Iksan Rauf, S.kom   
3. Muhammad Arafah,S.kom   
4. Hj. Harlinda, S.kom.MM.M.kom( 

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur penulis panjatkan bagi Tuhan Yang Maha Esa atas segala limpah rahmat, serta karunia sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan karya tulis ini, sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Ahli Madya pada jurusan Manajemen Informatika Fakultas Diploma Universitas "45" Makassar.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam rangka melakukan penelitian dan penulisan karya tulis ini sungguh banyak masalah, kesukaran dan hambatan. Namun karna adanya bimbingan dan pengarahan yang berharga dari berabagai pihak khusus dosen pembimbing sehingga karya tulis ini dapat terselesaikan sebagaimana adanya.

Oleh karna itu, penulis sepiantasnya menyampaikan ucapan terima kasih setulus - tulusnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H Abu Hamid selaku Rektor Universitas "45" Makassar
2. Bapak Cucut S.Kom, M.Si, selaku Dosen Pembimbing I
3. Bapak Firman Menne, SE, M.Si, Ak, Selaku pembimbing II dan sekaligus Direktur program Diploma Universitas "45" Makassar.
4. Ibu Sundari Hamid, S.Pd. M.Si, selaku Pudir I dan II pada program Diploma Universitas "45" Makassar.
5. Bapak Muh. Asrul Hamdy SE, M.Si, Selaku pudir III pada Program Diploma Universitas "45" Makassar.
6. Bapak Muh. Iksan S.Kom, Selaku Ketua Jurusan Manajemen Informatika Program Diploma Universitas "45" Makassar,

7. Bapak Muh. Samir A.Md, SE, Selaku ketua Jurusan Perhotelan Program Diploma Universitas "45" Makassar,
8. Para Staff dan Dosen pengajar Program Diploma Universitas "45" Makassar untuk ilmu dan nasehatnya, semoga senantiasa dimudahkan segala urusannya.
9. Para dosen pembimbing yang selama ini telah memberikan bimbingan, pengarahan, dan pengajaran kepada penulis.
10. Ayah dan Ibu serta saudara-saudara yang tercinta atas doa restu dan bantuan moril maupun materi, serta teman-teman yang juga memberikan dukungan dan bantuan kepada penulis.

Akhirnya penulis berharap semoga karya tulis ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun rekan-rekan mahasiswa Universitas "45" Makassar yang akan datang. Semoga Tuhan yang Maha Esa selalu memberikan rahmat-Nya dan Anugrah-Nya kepada kita semua. Amin

Makassar, November 2009

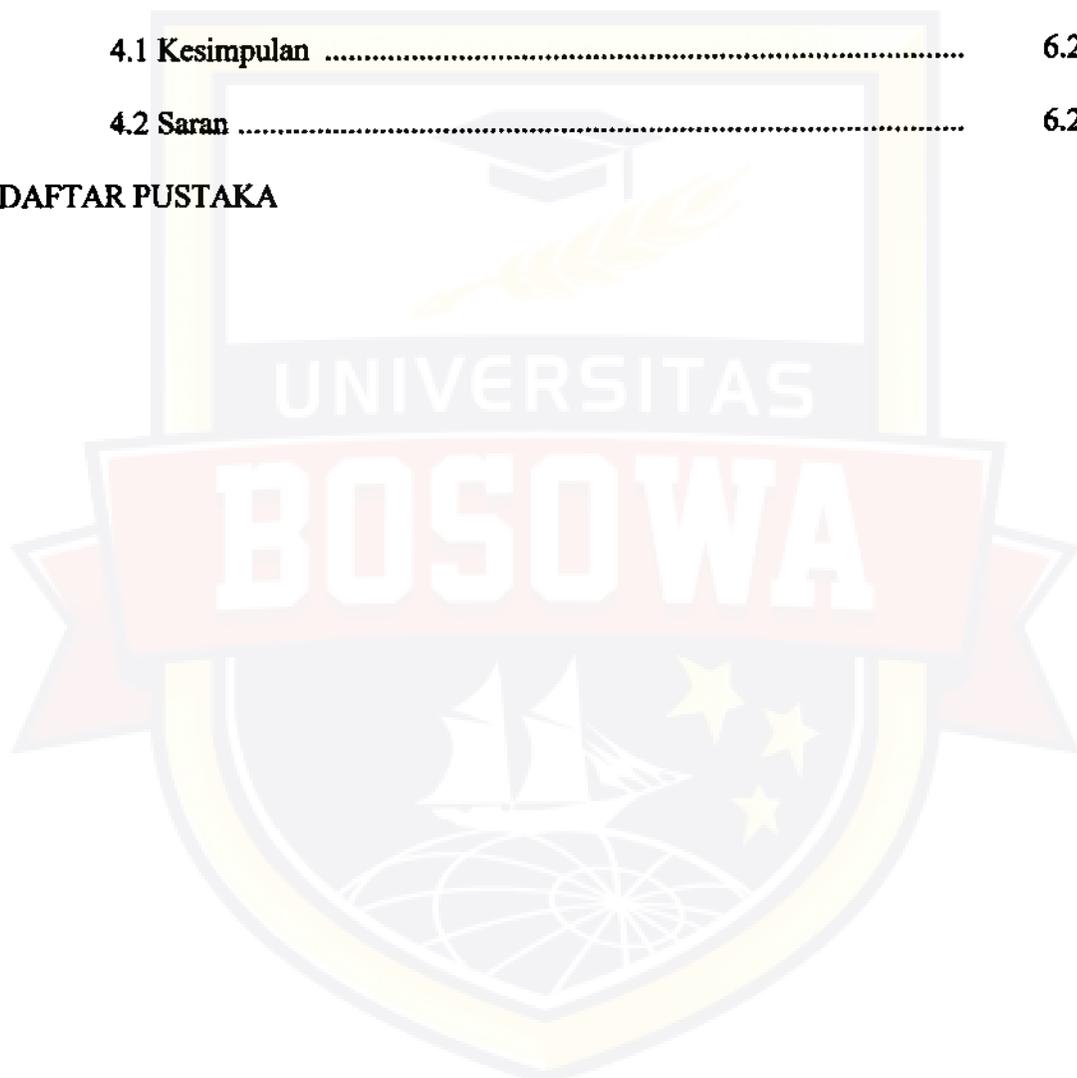
Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI .....	v
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Maksud dan Tujuan .....	1
1.3 Rumusan Masalah .....	
1.4 Tujuan Dan Manfaat Penelitian .....	
<b>BAB II DESKRIPSI LOKASI PRAKTEK KERJA LAPANG .....</b>	<b>3</b>
2.1 Sejarah Singkat .....	3
2.2 Sejarah Singkat.....	3
2.3 Struktur Organisasi, Uraian Tugas dan Tanggung Jawab .....	16
2.3.1 Struktur Organisasi Perusahaan .....	16
2.3.2 Uraian Tugas .....	18
2.4 Fasilitas Tempat Praktek Kerja lapang .....	26
<b>BAB III RUANG LINGKUP PRAKTEK KERJA LAPANG .....</b>	<b>27</b>
3.1 Ruang Lingkup Praktek .....	27
3.2 Uraian Tugas Kegiatan Praktek Kerja Lapang .....	30
<b>BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL .....</b>	<b>34</b>
4.1 Gambaran Umum Tempat Penelitian .....	34
4.1.1 Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan.....	34

4.1.2 Struktur Organisasi .....	35
4.1.3 Tugas dan Tanggung Jawab .....	35
4.2 Analisis System Yang Berjalan .....	37
4.2.1 Flowchart System Berjalan .....	37
4.3 Rancangan Sistem Yang diusulkan .....	38
4.3.1 Data Flow Diagram .....	38
4.3.1.1 Diagram Konteks (Level Top) .....	38
4.3.1.2 Diagram Zero (Level Nol) .....	40
4.3.1.3 Level Proses 1 .....	41
4.3.1.4 Level Proses 2 ` .....	42
4.3.4 HIPO .....	43
4.3.4.1 Diagram Berjenjang .....	43
4.3.4.2 Diagram Hipo .....	44
4.4 Kamus Data .....	45
4.4.1 Data Barang .....	45
4.4.2 Data Judul .....	46
4.4.3 Data Supplier .....	47
4.5 Rancangan Basis Data .....	48
4.5.1 Menu Utama .....	48
4.5.2 Menu Master .....	49
4.5.3 Menu Transaksi .....	51
4.5.4 Menu Cetak .....	52

4.5.5 Desain Relation File .....	5.3
4.5.6 Desain Database .....	5.4
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	<b>6.2</b>
4.1 Kesimpulan .....	6.2
4.2 Saran .....	6.2
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Seiring berkembangnya jaman, pola belanja konsumen telah mengalami perubahan dari tradisional menjadi modern, dimana konsumen menginginkan suatu sarana dalam berbelanja yang mampu memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin beragam. Banyaknya pemain di dunia bisnis menyebabkan terjadinya persaingan untuk memperebutkan calon konsumen potensial dan mempertahankan pelanggan yang ada.

Persaingan bisnis tersebut semakin hari semakin tajam, karena masing-masing perusahaan ingin lebih unggul dari yang lain. Bisnis retail juga tidak luput dari persaingan bisnis. Bisnis retail atau yang lebih dikenal dengan bisnis eceran merupakan bisnis yang menjual barang dalam bentuk eceran langsung kepada konsumen. Jenis-jenis bisnis eceran ada bermacam-macam, misalnya pasar tradisional, toko kelontong, minimarket, supermarket dan yang paling populer belakangan. Masing-masing jenis usaha retail ini mempunyai keunggulannya masing-masing yang mampu menarik minat konsumen untuk berbelanja. Misalnya saja pada jenis pasar tradisional, barang-barang seperti sayur dan daging yang dijual lebih fresh, pada jenis supermarket jenis barang yang dijual lebih banyak dibandingkan dengan toko kelontong dan minimarket, sedangkan supermarket merupakan jenis usaha retail yang mampu memenuhi

hampir semua kebutuhan konsumen karena menawarkan berbagai macam barang keperluan seperti barang kebutuhan rumah tangga, keperluan dapur, produk fashion, perlengkapan kantor, furniture hingga kehadiran supermarket yang menggabungkan konsep one stop shopping dan service yang ditawarkan yakni menggabungkan kenyamanan belanja, kelengkapan produk dan harga murah langsung disambut positif. Sedangkan minimarket salah satu usaha retail yang cukup mampu dalam memenuhi kebutuhan konsumen walaupun tidak sebanding dengan supermarket.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka penulis tertarik melakukan penelitian untuk merancang sebuah system komputerisasi dengan menggunakan bahasa pemrograman Visual Foxpro yang lebih spesifik pada bagian penjualan dengan harapan dapat membantu pihak manajemen perusahaan dalam penyediaan informasi/laporan penjualan yang lebih efektif dan efisien dari sistem sebelumnya. Adapun judul yang diangkat dalam penulisan Karya Ilmiah ini adalah **“PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN PADA MINIMARKET BUR JAYA MAKASSAR”**.

## **1.2. Batasan Masalah**

Batasan masalah yang dibahas dalam penelitian ini lebih difokuskan pada perancangan sistem penjualan pengolahan data pada Minimarket Bur Jaya Makassar.

### **1.3. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis mengangkat suatu permasalahan yaitu “ bagaimana merancang sistem penjualan pada Minimarket Bur Jaya Makassar dengan menggunakan bahasa pemrograman Visual FoxPro ”.

### **1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk merancang sistem penjualan yang dibutuhkan oleh Minimarket Bur Jaya Makassar.
2. Untuk mengetahui sistem kerja yang diterapkan Toko Bur Jaya Makassar.

#### **1.4.2. Manfaat Penelitian**

Dari hasil penelitian diharapkan mempunyai manfaat :

1. Memberikan kontribusi bagi Minimarket Bur Jaya Makassar.
2. Dari pihak perusahaan dapat mengembangkan sistem kerja yang lebih baik lagi.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1. Pengertian Sistem

Menurut *Chr.Jimmy L.Gaol ( 2008:09 )* Sistem adalah hubungan satu unit dengan unit-unit lainnya yang saling berhubungan satu sama lainnya dan yang tidak dapat dipisahkan serta menuju suatu kesatuan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Apabila satu unit macet/terganggu, unit lainnya pun akan terganggu untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan tersebut.

Organisasi/perusahaan adalah tempat sumber daya manusia bekerja sama dan berinteraksi untuk merealisasikan formulasi tujuan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, sebuah sistem dengan sendirinya sangat rumit. Dalam suatu sistem, manajer memiliki suatu kerangka pemikiran dan sistem juga dapat membantu mengatasi keruwetan sistem yang ada. Di pihak lain, sistem membantu masalah yang esensial dan rumit sehingga nantinya dapat bekerja di dalam lingkungan tempat dioperasikannya. Merupakan hal yang sangat penting untuk mengenal karakteristik secara bulat dan utuh dari sistem tertentu, termasuk di dalamnya adalah realitas bahwa tiap sistem memiliki masukan (*input*) maupun keluaran (*output*), dan dapat dipandang sebagai suatu unit yang bekerja dengan sendirinya. Yang penting diperhatikan bahwa sistem organisasi, dalam versi apapun, merupakan suatu bagian dari sistem yang lebih besar.

Menurut Robert G.Murdick (2008) "*System as a set of elements joined together for a common objective*". (Sistem adalah suatu kumpulan dari beberapa bagian/unsur yang bergabung untuk suatu tujuan bersama). Organisasi adalah sistem, dan bagian-bagiannya (divisi, departemen, fungsi, dan unit-unit, serta yang lainnya) adalah subsistem. Secara ringkas, kita perhatikan sistem yang dikatakan oleh Robert G .Murdick (2008) :

- 1) *That social system called the organization*
- 2) *A system of management that is used in practice to improve the organization and its subsystems, and*
- 3) *The management information system, which provides the information for making decisions regarding the integration of the organization through the process of management*

Yang mengandung pengertian sebagai berikut :

- 1) Sistem sosial disebut organisasi.
- 2) Sistem manajemen digunakan dalam praktiknya untuk meningkatkan organisasi dan subsistemnya.
- 3) Sistem informasi manajemen, yang memberikan informasi untuk pembuatan keputusan, berkenaan dengan integrasi organisasi melalui proses manajemen.

James A.O'Brien (2000:G18) mengatakan bahwa sistem adalah :

- 1) *A group of interrelated or interacting elements forming a unified whole;*
- 2) *A group of interrelated components working together toward a common goal by accepting inputs and producing outputs in an organized transformation process;*
- 3) *An assembly of methods, procedure, or techniques unified by regulated interaction to form an organized whole;*

4) *An organized collection of people, machines, and methods required to accomplish a set of specific functions.*

Yang mengandung pengertian sebagai berikut :

- 1) Sekelompok unsur yang saling berkaitan atau berhubungan untuk membentuk suatu kesatuan yang utuh;
- 2) Sekelompok unsur yang saling bekerja sama untuk menuju pada tujuan bersama dengan menerima masukan dan menghasilkan keluaran dalam sebuah proses perubahan yang dikoordinasi;
- 3) Suatu penyusunan metode atau cara, tata cara, atau teknik yang disatukan melalui hubungan yang diatur untuk membentuk kesatuan yang utuh;
- 4) Sekumpulan orang, mesin atau metode yang diperlukan untuk mencapai susunan fungsi yang khusus.

Selain sebagai suatu gugus komponen yang dirancang untuk menyelaraskan suatu tujuan tertentu sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Suatu sistem merupakan totalitas yang kompleks dan terorganisasi, suatu perpaduan hal-hal atau bagian-bagian yang membentuk suatu totalitas yang kompleks dan terorganisasi serta utuh. Istilah sistem sebenarnya mencakup suatu spektrum yang sangat luas dari suatu paham. Sistem dapat berupa abstrak maupun fisik. Sistem abstrak adalah suatu susunan teratur atas suatu gagasan atau konsep yang saling tergantung satu sama lainnya, sedangkan sistem fisik adalah susunan teratur dari unsur-unsur yang berkesinambungan.

Pada umumnya jenis sistem ada dua yaitu sistem tertutup dan sistem terbuka. Pertama, *sistem tertutup* dalam fisika dapat diartikan sebagai sebuah sistem yang berdiri sendiri. Sistem tersebut tidak bertukar materi informasi atau energi dengan lingkungannya. Dalam organisasi dan pengolahan informasi, terdapat sistem yang relative terisolasi dari lingkungannya, tetapi sama sekali tidak tertutup dalam arti fisiknya. Hal ini yang disebut dengan sistem tertutup atau sistem yang nisbi tertutup.

Sistem dalam pabrik dirancang untuk mengurangi seminimal mungkin perubahan yang tidak dikehendaki dengan lingkungan di luar sistem pabrik. Dikatakan sistem secara nisbi tertutup karena hanya menerima masukan yang telah ditentukan sebelumnya dari pengolahannya serta menghasilkan keluaran yang telah ditetapkan sebelumnya. Oleh karena itu, sistem yang secara nisbi tertutup tidak bakal terpengaruh oleh konjungtur yang datang dari luar sistem.

Kedua, *sistem terbuka* berbeda dengan sistem tertutup. Sistem terbuka mengadakan pertukaran informasi materi atau energi dengan lingkungannya dan dapat meliputi masukan yang tidak tentu serta bersifat acak. Sistem keorganisasian adalah salah satu contoh sistem terbuka. Sistem terbuka lebih cenderung memiliki karakteristik untuk beradaptasi yang berarti sistem dapat bersifat elastis/lentur untuk perubahan di dalam lingkungannya dengan sedemikian rupa sehingga nantinya juga dapat meneruskan eksistensinya/keberadaannya. Sistem tersebut mengorganisasi dirinya dan dapat

mengubah organisasinya sebagai bentuk respons/tanggapan atas perubahan kondisi yang terjadi.

## 2.2. Konsep Perancangan Sistem

### 2.2.1. Flowchart

Flowchart adalah gambaran dalam bentuk diagram alir dari algoritma-algoritma dalam suatu program. Yang menyatakan arah alur program tersebut.

#### a. Sistem Flowchart

Bagan alir sistem (sistem Flowchart) merupakan bagan yang menunjukkan arus pekerjaan secara keseluruhan dari sistem. Bagan ini menjelaskan urutan-urutan dari prosedur-prosedur yang ada didalam system. Bagan alir sistem menunjukkan apa yang dikerjakan di sistem. Bagan alir sistem ini digambarkan dengan menggunakan symbol-symbol sebagai berikut :

- Symbol dokumen



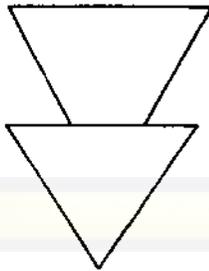
Menunjukkan dokumen input dan output baik untuk proses manual, Mekanik atau computer.

- Symbol kegiatan manual



Menunjukkan pekerjaan manual

- Symbol simpanan offline



Fila non computer yang di arsip urut angka  
(numerical)

File non computer yang diarsip urut huruf  
(Alphabetical)



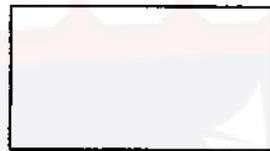
File non computer yang diarsip urut tanggal  
(Chronological)

- Symbol kartu plong



Menunjukkan input atau output yang menggunakan kartu plong

- Symbol proses



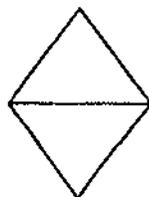
Menunjukkan kegiatan proses dari operasi program computer

- Symbol operasi luar



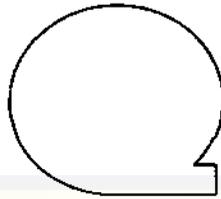
Menunjukkan operasi yang dilakukan diluar proses operasi computer

- Symbol pengurutan offline



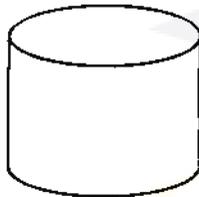
Menunjukkan proses pengurutan data di luar proses komputer.

- Symbol pita magnetik



Menunjukkan input atau output yang menggunakan pita magnetik

- Symbol Hard disk



Menunjukkan input atau output menggunakan hard disk

- Symbol disket



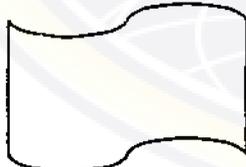
Menunjukkan input atau output menggunakan disket

- Symbol Drum magnetic



Menunjukkan input atau output menggunakan drum magnetik

- Symbol pita kertas berlubang



Menunjukkan input atau output menggunakan pita kertas berlubang

- Symbol keyboard



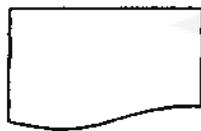
Menunjukkan input yang menggunakan online keyboard

- **Symbol display**



Menunjukkan output yang ditampilkan di monitor

- **Symbol pita kontrol**



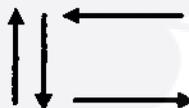
Menunjukkan penggunaan pita kontrol (control tape) dalam batch control total untuk pencocokan dip proses roses batch processing.

- **Symbol hubungan komunikasi**



Menunjukkan proses transmisi data melalui channel komunikasi

- **Symbol garis alir**



Menunjukkan arus dari proses

- **Symbol penjelasan**



Menunjukkan penjelasan dari proses

- **Symbol penghubung**



Menunjukkan penghubung ke halaman yang masih sama atau ke halaman lain.

## b. Program Flowchart

Bagan alir program (program flowchart) merupakan bagan yang menjelaskan secara rinci langkah-langkah dari proses program.

Berikut adalah beberapa simbol yang di gunakan dalam menggambar suatu program flowchart :

- Terminal



Simbol terminal yang di gunakan sebagai posisi yang menyatakan awal atau akhir suatu proses. Untuk awal garis simbol tersebut aka diikuti oleh anak panah yang menunjukkan arah proses berikutnya.

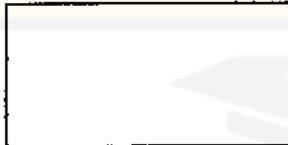
- Preparation

Merupakan simbol yang menandakan adanya suatu pemberian nilai tertentu terhadap sebuah variabel sebelum dilanjutkan ke proses tahap berikutnya



- Processing

Menyatakan kegiatan pengolahan data setelah menerima masukan dari symbol yang lain dan mendistribusikan hasilnya kepada proses berikutnya.



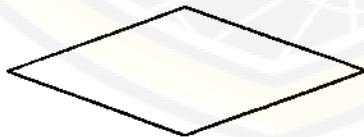
- Input / output

Menunjukkan proses input atau output



- Decesion

Merupakan simbol yang di gunakan untuk menyatakan apakah suatu kondisi logika tertentu sudah terpenuhi. Jika sudah , proses dapat dilanjutkan ke tahap berikutnya dan jika tidak maka proses tidak dapat dilanjutkan atau kembali ke proses sebelumnya.



- **Predefined process**

Proses yang ditulis sebagai subprogram. Yaitu prosedur atau

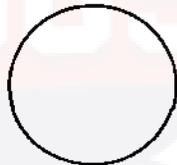


- **Connector**

Connector digunakan untuk menandai dan mengatur perpindahan halaman jika diagram alur tidak cukup diterapkan dalam suatu halaman saja. Jenis connector ada dua yaitu :

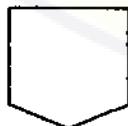
- **On page Connector**

Merupakan penghubung bagian-bagian flowchart yang berada pada satu halaman



- **Off Page Connector**

Merupakan penghubung bagian-bagian flowchart yang berada pada halaman berbeda



### 2.2.2. Data Flow Diagram

Data flow diagram (DFD) menjelaskan kepada user bagaimana nantinya fungsi-fungsi di sistem informasi secara logika akan bekerja. Data flow diagram akan menginterpretasikan Logical Model dari suatu sistem. Arus dari data tersebut nantinya dapat dijelaskan dengan menggunakan kamus data.

Ada empat elemen yang menyusun suatu data Flow Diagram, yaitu :

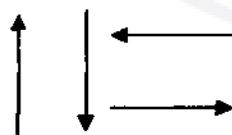
a. Proses

Aktivitas atau fungsi yang dilakukan untuk alasan yang spesifik, biasa berupa manual maupun terkomputerisasi.



b. Data Flow

Satu data tunggal atau kumpulan logis suatu data, selalu diawali atau berakhir pada suatu proses.



c. Data Store

Kumpulan data yang disimpan dengan cara tertentu. Data yang mengalir disimpan dalam data store. Aliran data di update atau ditambahkan ke data store.

d. External Entity

Orang, organisasi, atau sistem yang berada diluar sistem tetapi berinteraksi dengan sistem.



**2.2.2.1. Diagram konteks**

Data Flow diagram konteks merupakan data flow diagram yang menggambarkan garis besar operasional sistem. Diagram konteks menunjukkan semua entitas luar yang menerima informasi dari atau memberi informasi ke sistem. Pada diagram konteks, system digambarkan dengan sebuah proses saja, kemudian entitas luar yang berinteraksi dengan proses tunggal tadi diidentifikasi.

**2.2.2.2. Diagram Zero**

Diagram zero menunjukkan semua proses utama yang menyusun keseluruhan sistem. Level ini juga menunjukkan

komponen internal dari proses 0 dan menunjukkan bagaimana proses – proses utama terhubung dengan entitas eksternal.

### 2.2.2.3. Diagram Detail

Diagram detail digunakan untuk menggambarkan arus data secara lebih detail tahap-tahap proses pada diagram nol.

### 2.2.3. Entity Relationship Diagram (ERD)

Entity Relationship Diagram adalah gambaran atau diagram yang menunjukkan informasi dibuat, disimpan, dan digunakan dalam sistem. Entitas biasanya menggambarkan jenis informasi yang sama. Dalam entitas digunakan relasi untuk menghubungkan antar entitas yang sekaligus menunjukkan hubungan antar data.

Seperti data Flow Diagram. ERD juga menggunakan simbol – simbol khusus untuk menggambarkan elemen – elemen ERD. Berikut simbol-simbol yang digunakan dalam ERD :

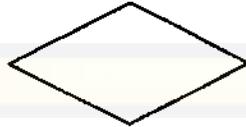
#### a. Entitas (Entity)



Entitas adalah signifikansi atas suatu informasi yang perlu untuk diketahui. Entitas bias berupa orang, tempat, benda, dimana data akan dikumpulkan. Sebagai contoh : jika sebuah firma hanya memiliki 1 gudang, maka gudang tersebut bukan entitas. Tetapi jika perusahaan memiliki banyak gudang bias menjadi instans suatu

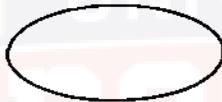
entitas jika perusahaan ingin menyimpan data untuk setiap anggota dari gudang.

b. Relasi (Relationship)



Sebuah hubungan (relationship) adalah gabungan atau koneksi dua arah antara dua buah entitas. Dimana entitas pertama disebut entitas induk dan entitas kedua disebut sebagai entitas anak.

c. Atribut (Attribute)



Atribut adalah karakteristik yang menjelaskan atau mengkualifikasikan suatu entitas. Sebutan lain untuk atribut adalah property, elemen data, dan field.

#### **2.2.4. Hierarhy Input Output Chart (HIPO)**

HIPO merupakan teknik untuk mendokumentasikan pengembangan suatu sistem. Teknik ini mempunyai beberapa tujuan utama. Pertama dapat dibuat sebuah struktur yang menggambarkan hubungan antar fungsi dalam program secara hierarki. Sasaran ke dua adalah untuk menentukan fungsi – fungsi apa saja yang harus ada dalam

sistem yang dikembangkan. Sasaran ke tiga adalah untuk mendapatkan gambaran input dari fungsi dan output apa yang dihasilkan.

#### **2.2.5. Desain Input**

Sebuah desain pemasukkan data (desain input) data satu program mempunyai beberapa tujuan sebagai berikut :

- Merancang pemasukkan data agar dapat diterima dan dimengerti oleh pengguna.
- Mencapai keakuratan dalam pemasukkan data.
- Efektifitas biaya pemasukkan.

#### **2.2.6. Desain Output**

Desain Output merupakan satu hal yang cukup penting. Karena digunakan untuk menjawab kebutuhan pemakai untuk bentuk – bentuk informasi yang diinginkan. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam desain output antara lain :

- Tipe Output :
  1. Output digunakan untuk informasi eksternal atau kepentingan diluar organisasi.
  2. Output digunakan untuk informasi internal kepentingan organisasi
  3. Output hanya digunakan dibagian computer saja untuk kepentingan audit tahap awal.

- Isi Output :

Apakah output berupa data angka, keterangan. Misalnya jika output berupa angka harus dirancang terdiri dari beberapa digit, ditentukan angka desimalnya.

- Format Output

1. Output berbentuk table
2. output berbentuk grafik

### **2.3. Pengertian Informasi**

Informasi adalah data yang telah diolah menjadi bentuk bagi yang menerimanya dan bermanfaat untuk pengambilan keputusan saat ini atau masa yang akan datang. Informasi ini bersifat relatif sebab informasi dapat juga bersifat data ataupun media tergantung dari penggunaannya dan yang menerimanya.

Menurut H. M. Jogiyanto (pengenalan komputer 2001:692) informasi adalah hasil dari pengolahan data dalam suatu bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimaannya yang menggambarkan suatu kejadian yang nyata yang digunakan untuk pengambilan keputusan (2001:692).

Agar kita dapat memahami suatu masalah, diperlukan suatu analisa yang baik. Ketepatan dan kecepatan dalam menganalisa masalah akan memudahkan kita dalam memecahkan suatu masalah.

#### **2.4. Pengertian Sistem Informasi**

Informasi merupakan hal yang sangat penting bagi manajemen didalam pengambilan keputusan. Menurut H. M. Jogiyanto (pengenalan computer 2001:789) system informasi didefenisikan sebagai suatu system didalam suatu organisasi yang merupakan kombinasi dari orang-orang, teknologi, media, prosedur-prosedur pengendalian yang ditujukan untuk mendapatkan jalur kombinasi penting, proses tipe transaksi rutin tertentu, memberi sinyal kepada manajemen dan yang lainnya terhadap kejadian internal dan eksternal, yang penting dan menyediakan suatu dasar internal untuk pengambilan keputusan yang cerdas.

Fauzia Fauzan (Accounting sistem information berbasis komputer 2001:73) yaitu : “sistem informasi berbasis komputer merupakan sekelompok perangkat keras dan perangkat lunak yang dirancang untuk mengubah data menjadi informasi yang bermanfaat”

Menurut Leitch A. Robert dan Davis Roscoe (Analisis dan desain Sistem Information, pendekatan terstruktur 2002:11) “sistem informasi adalah suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi bersifat manajerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan.

## 2.5. Pengertian Penjualan

Penjualan adalah *suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba* (Marwan, 2000). Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Menurut Winardi (2001), penjualan adalah suatu transfer hak atas benda-benda. Dari penjelasan tersebut dalam memindahkan atau mentransfer barang dan jasa diperlukan orang-orang yang bekerja dibidang penjualan seperti pelaksanaan dagang, agen, wakil pelayanan dan wakil pemasaran.

- **Hubungan Promosi Dengan Penjualan**

Dalam kegiatan pemasaran yang sangat kompleks dan saling berkaitan yang satu dengan yang lainnya, seperti promosi dan penjualan hendaknya dikelola dengan baik untuk mencapai tujuan perusahaan, yaitu laba. Promosi berfungsi untuk meningkatkan volume penjualan juga sebagai strategi untuk menjangkau pembeli untuk melakukan pertukaran. Sedangkan penjualan adalah pemindahan barang dan jasa yang dilakukan oleh penjual. Pada umumnya perusahaan yang ingin mempercepat proses peningkatan volume

penjualan akan melakukan untuk mengadakan kegiatan promosi melalui iklan, personal selling, dan publisitas.

Apabila volume penjualan dirasakan cukup besar sesuai dengan yang diinginkan serta cukup mantap, maka umumnya perusahaan menurunkan kegiatan promosi atau sekedar mempertahankannya. Meskipun demikian seringkali perusahaan dalam menurunkan kegiatan promosi diikuti pula oleh penurunan penjualan. Hal ini disebabkan oleh karena beberapa kemungkinan, misalnya penurunan promosi tersebut perlu ditinjau kembali. Peninjauan tentang keputusan promosi tersebut hendaknya dilakukan dalam skop yang luas, dengan demikian penyajian penetapan kebijakan promosi yang kurang tepat dapat dihindarkan.

- **Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan**

Dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut: (Swastha dan Irawan, 2003).

1. **Kondisi dan Kemampuan Penjual.**

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat menyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan untuk

maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

- a. Jenis dan karakteristik barang yang di tawarkan.
- b. Harga produk.
- c. Syarat penjualan seperti: pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

## 2. Kondisi Pasar.

Pasar, sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu di perhatikan adalah:

- a. Jenis pasarnya
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- c. Daya belinya
- d. Frekuensi pembelian
- e. Keinginan dan kebutuhan

## 3. Modal.

Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha,

seperti: alat transport, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

- **Promosi Penjualan**

Menurut **Basu Swastha. (2003)** *Istilah penjualan sering digunakan secara sinonim dengan istilah promosi meskipun yang dimaksud promosi. Penjualan hanya meliputi kegiatan pemindahan barang/jasa atau penggunaan penjual saja, dan tidak terdapat kegiatan periklanan atau kegiatan lain yang ditujukan untuk mendorong permintaan. Jadi, penjualan hanya merupakan bagian dari kegiatan promosi.*

Sedangkan menurut **Indriyo G. (1999)** *promosi penjualan adalah merupakan kegiatan perusahaan untuk menjajakan produk yang dipasarkannya sedemikian rupa sehingga konsumen akan mudah untuk melihatnya dan bahkan dengan cara penempatan dan pengaturan tertentu maka produk tersebut akan menarik perhatian konsumen.*

Menurut **Lamb, Hair dan McDaniel (2001)** *promosi penjualan adalah kegiatan komunikasi pemasaran, selain dari pada periklanan, penjualan pribadi, dan hubungan masyarakat, dimana insentif jangka pendek*

*memotivasi konsumen dan anggota saluran distribusi untuk membeli barang atau jasa dengan segera, baik dengan harga yang rendah atau dengan menaikkan nilai tambah.*

Sasaran promosi penjualan biasanya lebih mempengaruhi perilaku dibandingkan dengan sikap. Pembelian segera adalah tujuan dari promosi penjualan, terlepas bentuk apapun yang diambil. Karena itulah, kelihatannya lebih masuk akal ketika merencanakan suatu kampanye promosi penjualan untuk target pelanggan sehubungan dengan perilaku umum. Misalnya, apakah konsumen loyal terhadap produk anda atau terhadap produk pesaing anda? Apakah konsumen akan berpindah merek guna mencari kesepakatan yang lebih baik? Apakah konsumen hanya akan membeli produk paling kurang mahal saja, tidak peduli apapun? Apakah konsumen membeli setiap produk kategori produk sama sekali? (Lam, Hair dan McDaniel, 2001).

Promosi penjualan terdiri dari kumpulan kiat insentif yang berbeda-beda kebanyakan berjangka pendek, dirancang untuk mendorong pembelian yang lebih cepat dan/atau lebih besar dari suatu produk/jasa tertentu oleh konsumen atau pelanggan tersebut (Kotler, 2000).

Menurut Teguh Budiarto dan Fandy C. (2000) promosi penjualan *alat promosi yang merupakan perangsang bagi konsumen untuk segera*

*melakukan pembelian, umumnya bersifat jangka pendek. Promosi penjualan dapat bersifat individu maupun non individu.*

- Tujuan Promosi Penjualan

1. Tujuan promosi penjualan intern.

Salah satu tujuan promosi penjualan adalah untuk mendorong karyawan lebih tertarik pada produk dan promosi perusahaan. Adapun tujuan internalnya adalah untuk meningkatkan atau mempertahankan moral karyawan, melatih karyawan, kerjasama, serta semangat bagi usaha promosinya. Promosi penjualan juga menambah dan melengkapi kegiatan-kegiatan bagian humas dengan memberikan beberapa peralatan dan materi yang diperlukan untuk melaksanakan program humas internal. Sebagai contoh: slide, film, brosur, dan selebaran.

2. Tujuan promosi penjualan perantara.

Usaha-usaha promosi penjualan dengan perantara (pedagang besar, pengecer, lembaga perkreditan, dan lembaga jasa) dapat dipakai untuk memperlancar atau mengatasi perubahan-perubahan musiman dalam pesanan, untuk mendorong jumlah pembelian yang lebih besar, untuk mendapatkan dukungan yang luas dalam saluran terhadap usaha promosi, atau untuk memperoleh tempat serta ruang gerak yang lebih baik.

Untuk mengatasi fluktuasi yang bersifat musiman dalam pesanan,

misalnya ditawarkan kepada perantara dua unit gratis apabila ia membeli 10 unit, atau memberika potongan musiman 25%. Teknik promosi semacam ini dapat mendorong jumlah pembelian yang lebih besar.

### 3. Tujuan promosi penjualan konsumen.

Promosi penjualan konsumen dapat dilakukan untuk mendapatkan orang yang bersedia mencoba produk baru, untuk meningkatkan volume per penjualan (seperti, mendapat potongan 20% apabila membeli satu produk), untuk mendorong penggunaan baru dari produk yang ada, untuk menyaingi promosi yang dilakukan oleh pesaing dan untuk mempertahankan penjualan. Jadi, promosi penjualan perusahaan yang ditujukan pada konsumen dapat dibedakan ke dalam dua kelompok, yaitu:

- a. Kegiatan yang ditujukan untuk mendidik atau memberitahukan konsumen,
  - b. Kegiatan yang ditujukan untuk medorong para konsumen.
- **Tingkat Penjualan**

Volume penjualan dapat dijabarkan sebagai umpan balik dari kegiatan pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan. Penjualan mempunyai pengertian yang bermacam-macam tergantung pada lingkup permasalahan yang sedang dibahas. Menurut Kotler dan Amstrong (1998), penjualan

dalam lingkup kegiatan, sering disalah artikan dengan pengertian pemasaran. Penjualan dalam lingkup ini lebih berarti tindakan menjual barang atau jasa. Kegiatan pemasaran adalah penjualan dalam lingkup hasil atau pendapatan berarti penilaian atas penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode.

- **Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan**

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan antara lain:

1. **Kualitas barang**

Turunnya mutu barang dapat mempengaruhi volume penjualan, jika barang yang diperdagangkan mutunya menurun dapat menyebabkan pembelinya yang sudah menjadi pelanggan dapat merasakan kecewa sehingga mereka bisa berpaling kepada barang lain yang mutunya lebih baik.

2. **Selera konsumen.**

Selera konsumen tidaklah tetap dan dia dapat berubah setiap saat, bilamana selera konsumen terhadap barang-barang yang kita perjualkan berubah maka volume penjualan akan menurun.

## **2.6. Bahasa Pemrograman Visual Foxpro**

Bahasa pemrograman Visual Foxpro adalah suatu perangkat lunak yang digunakan iuntuk menangani berbagai keperluan database, mulai penyusunan tabel, perancangan query, formulir, laporan sampai penyusunan menu

disajikan dalam sebuah objek sehingga akan memudahkan pemrogramer dalam hal mengontrol pembuatan sebuah aplikasi program.

Visual Foxpro adalah sebuah sistem manajemen pengelolaan database

( basis data yang memungkinkan kita ) :

- Merancang sendiri data dalam jumlah besar.
- Menata data dalam bentuk tabel yang sesuai dengan keinginan kita.
- Mendapatkan informasi berdasarkan kriteria yang kita tentukan.
- Merancang sendiri dan memasukkan data kedalam tabel.
- Mengelola data menjadi informasi dan menyajikan data dalam bentuk laporan.
- Merangkai berbagai unsur penggunaan didalam menjadi suatu aplikasi.

Visual Foxpro tergolong pada jenis program OOP ( *Objek Oriented Programming*), semua bentuk tampilan layar Visual Foxpro dapat berubah suatu tombol, Text, Grid, Combo atau dapat diartikan suatu bentuk tampilan perintah pada Visual Foxpro dapat dilihat dan dapat dikategorikan sebagai objek.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1. Lokasi Dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada Minimarket Bur Jaya yang bertempat di jalan Sungai Saddang dan sebagai salah satu minimarket yang ada di kota Makassar. Waktu Penelitian dilakukan selama kurang lebih dua bulan yaitu pada bulan September sampai bulan Oktober 2009.

#### **3.2. Jenis dan Sumber Data**

##### **3.2.1. Jenis Data**

- a. Data Kualitatif, yaitu : data-data yang diperoleh dalam bentuk uraian atau penjelasan baik secara lisan maupun tulisan, seperti sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan lain sebagainya.
- b. Data Kuantitatif, yaitu : data-data yang diperoleh dalam bentuk angka-angka yang diperoleh dari perusahaan.

### 3.2.2. Sumber Data

Dalam melakukan penelitian ini, penulis mengumpulkan data dengan cara data primer dan data sekunder.

#### a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dengan pihak – pihak yang terkait.

#### b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dengan mengutip beberapa literature keterangan dan laporan – laporan yang ada pada instansi tersebut sesuai dengan permasalahan yang dibahas.

### 3.3. Metode Penelitian

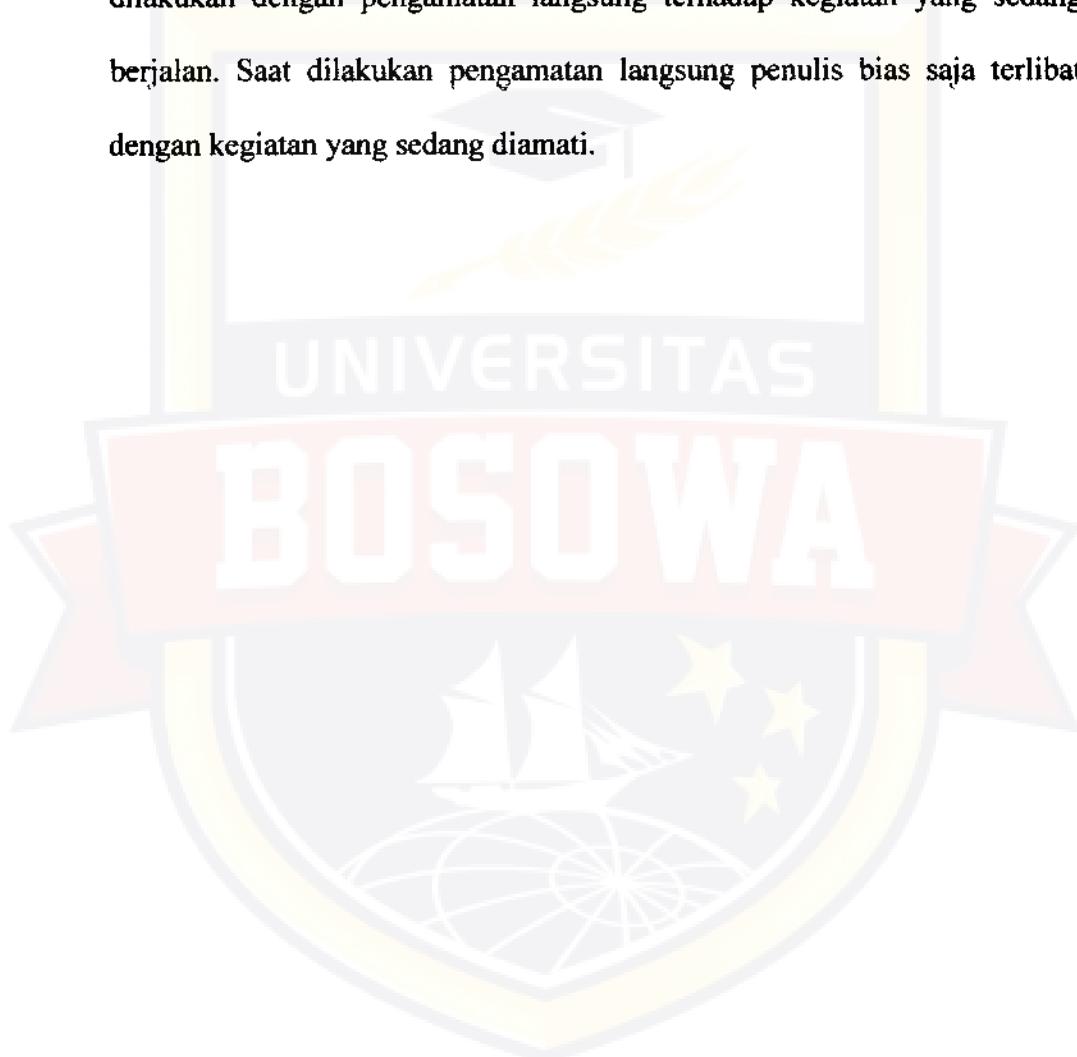
Untuk mengetahui sejauh mana gagasan yang direncanakan, maka metode analisis yang digunakan adalah :

#### 1. Metode wawancara

Wawancara memungkinkan penulis untuk mengumpulkan data secara tatap muka langsung dengan orang yang diwawancarai dengan tujuan mencari fakta dan informasi, memberikan kebenaran informasi dan data yang telah diketahui sebelumnya, dan untuk mendapatkan jawaban jujur.

## 2. Metode Pengamatan Langsung ( Observasi )

Metode ini merupakan salah satu metode pengumpulan data yang cukup efektif untuk mempelajari suatu sistem. Kegiatan pada metode ini dilakukan dengan pengamatan langsung terhadap kegiatan yang sedang berjalan. Saat dilakukan pengamatan langsung penulis bias saja terlibat dengan kegiatan yang sedang diamati.



## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN DAN HASIL**

#### **4.1. Gambaran Umum Tempat Penelitian**

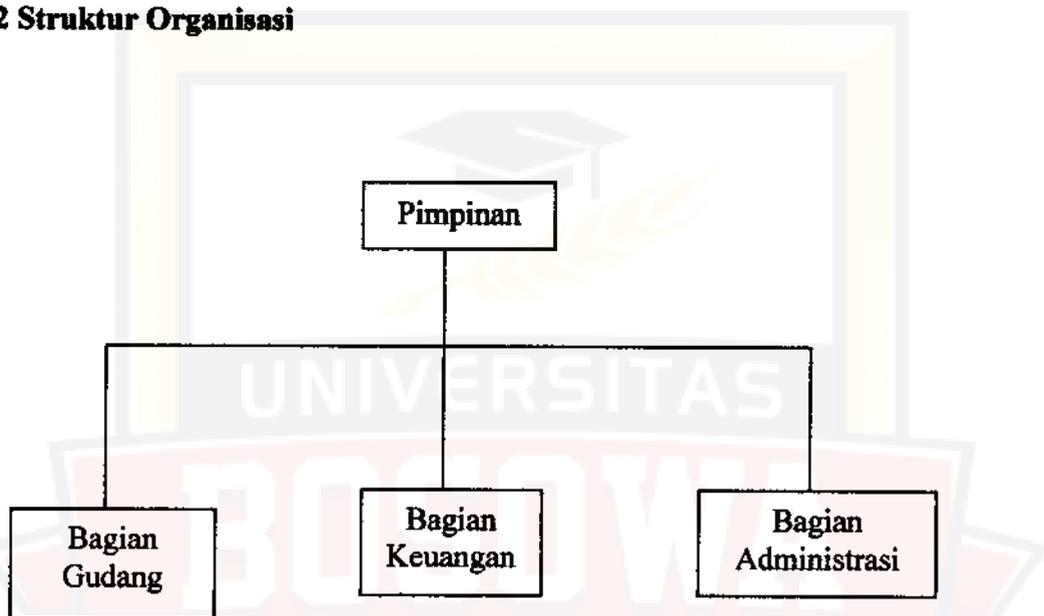
##### **4.1.1 Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan**

Minimarket Bur jaya Makassar berdiri pada tahun 1995, sebelumnya toko ini hanya mengontrak sebuah rumah dan sistem penjualan barangnya pun hanya dalam bentuk eceran seperti toko-toko kecil yang lainnya. Namun seiring dengan berjalannya waktu, sekitar dua tahun kemudian sejak mulai didirikannya toko tersebut, H.Burhanuddin sebagai pemilik Minimarket Bur Jaya memutuskan untuk mulai menjual barang dagangannya dalam bentuk grosir dan eceran. Lambat laun toko ini pun mulai mendapat tempat tersendiri di hati para konsumennya. Akhirnya pemilik toko pun merenovasi tokonya dengan mendirikan bangunan sampai tiga lantai. Hal tersebut terlihat dari luasnya bangunan toko yang saat ini sudah berlantai tiga namun pada awalnya hanya menempati sebuah rumah berlantai satu dan karyawan yang dipekerjakan pun makin bertambah banyak. Hal tersebut dapat dilihat dari sistem kerja yang dilakukan dengan cara sistem shift.

Mnimarket Bur Jaya yang saat ini berlokasi di jalan Abubakar Lambogo II/30 merupakan salah satu toko yang terbilang sukses.Hal tersebut terlihat dari banyaknya konsumen yang memilih untuk berbelanja di toko ini sehingga menyebabkan toko ini selalu ramai dan tidak pernah sepi dari pengunjung. Berbagai macam kebutuhan

rumah tangga dapat kita temukan di dalam toko ini seperti minyak goreng, gula, deterjen, shampoo, dan lain sebagainya.

#### 4.1.2 Struktur Organisasi



Sumber : Minimarket Bur Jaya, 2009

#### 4.1.3 Tugas dan Tanggung Jawab

Untuk memudahkan dan memperlancar dalam mengolah kegiatan perusahaan, maka dibuatkan tugas dan tanggung jawab bagi orang-orang yang terlibat di dalamnya antara lain sebagai berikut :

### 1. Pimpinan

Menentukan dan mengendalikan kebijaksanaan umum dalam operasi perusahaan serta merumuskan rencana dan program yang diperlukan untuk mencapai tujuan.

### 2. Bagian Gudang

Mengolah semua barang yang masuk dan yang keluar, setelah itu membuat laporan barang yang keluar dan yang masuk

### 3. Bagian Keuangan

Mengatur semua pengeluaran dan pemasukan keuangan dan membuat laporan kepada pimpinan.

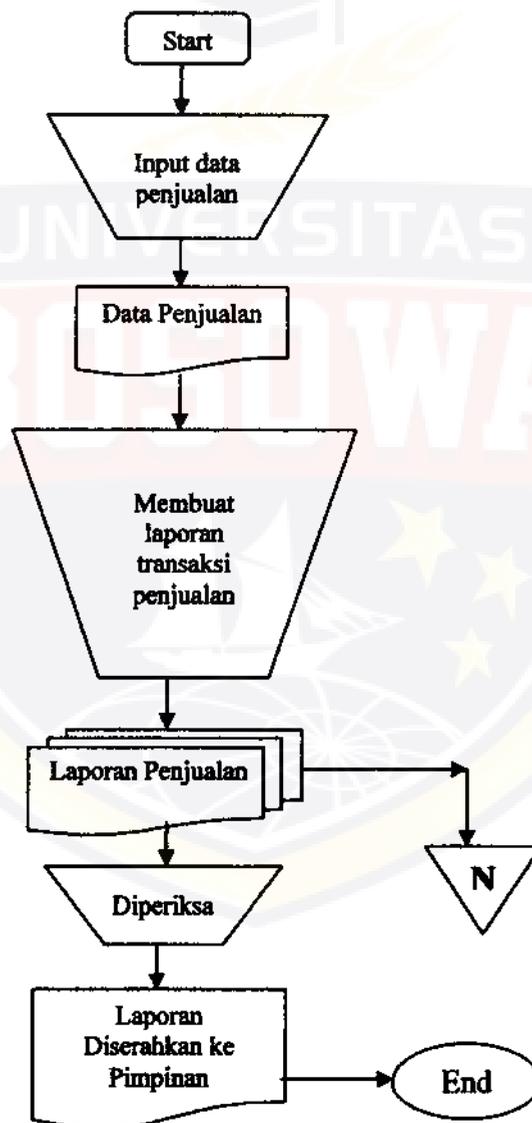
### 4. Bagian Administrasi

Mencatat semua transaksi penjualan yang dilakukan baik dengan menggunakan computer, maupun dengan menggunakan buku yang telah tersedia.

## 4.2 Analisis System Yang Berjalan

### 4.2.1 Flowchart System Berjalan

Berdasarkan hasil penelitian dan deskripsi perusahaan pada Minimarket Bur Jaya Makassar, maka dapat digambarkan system yang sedang berjalan sebagaimana system flowchart yang ada dibawah ini :



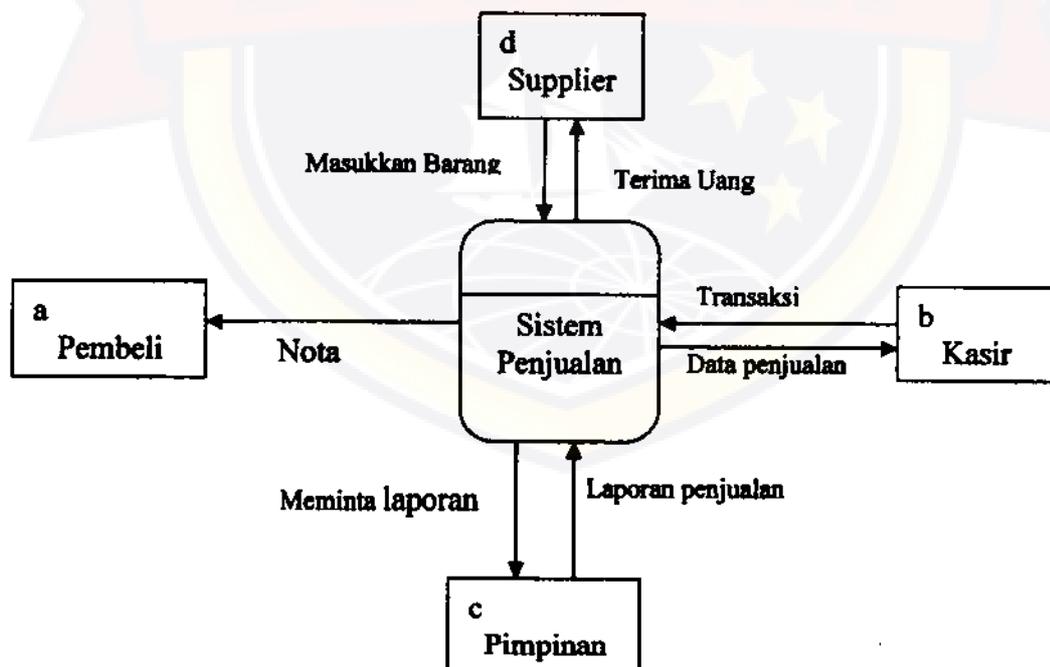
**Gambar 4.1.** Flowchart sistem berjalan

### 4.3. Rancangan Sistem yang diusulkan

#### 4.3.1 Data Flow Diagram

Dari hasil analisa yang telah dilakukan oleh penulis saat mengadakan penelitian pada minimarket Bur jaya Makassar, maka dapat diketahui bahwa system penjualan yang dditerapkan dalam menjalankan kegiatan perusahaan adalah masih bersifat manual, artinya perangkat yang digunakan sudah menggunakan system computer, akan tetapi dalam system pengolahan data masih menggunakan aplikasi yang sifatnya manual seperti MS-Excel sehingga dalam proses pelaksanaan pekerjaan masih diperlukan waktu dan tenaga yang banyak untuk memperoleh hasil maksimal.

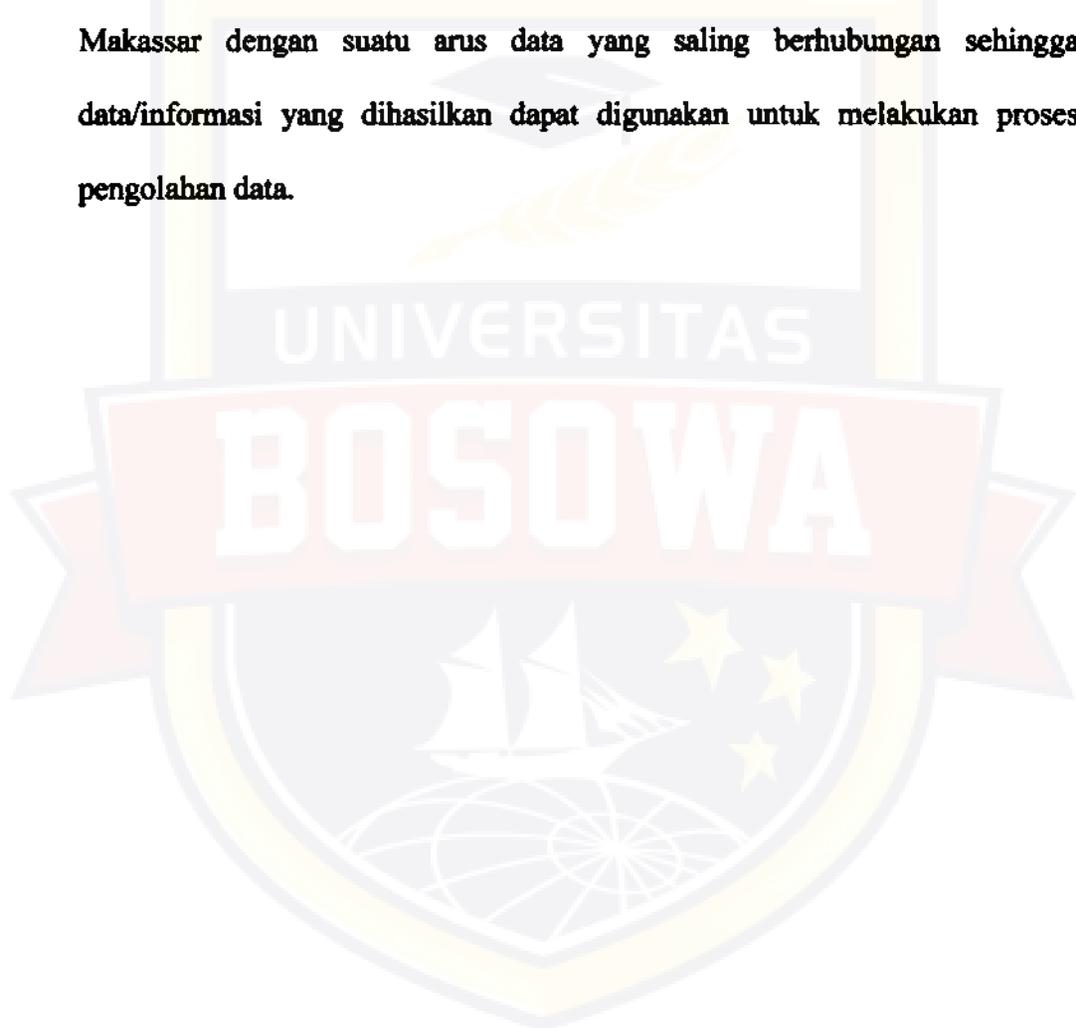
##### 4.3.1.1 Diagram Konteks (Level Top)



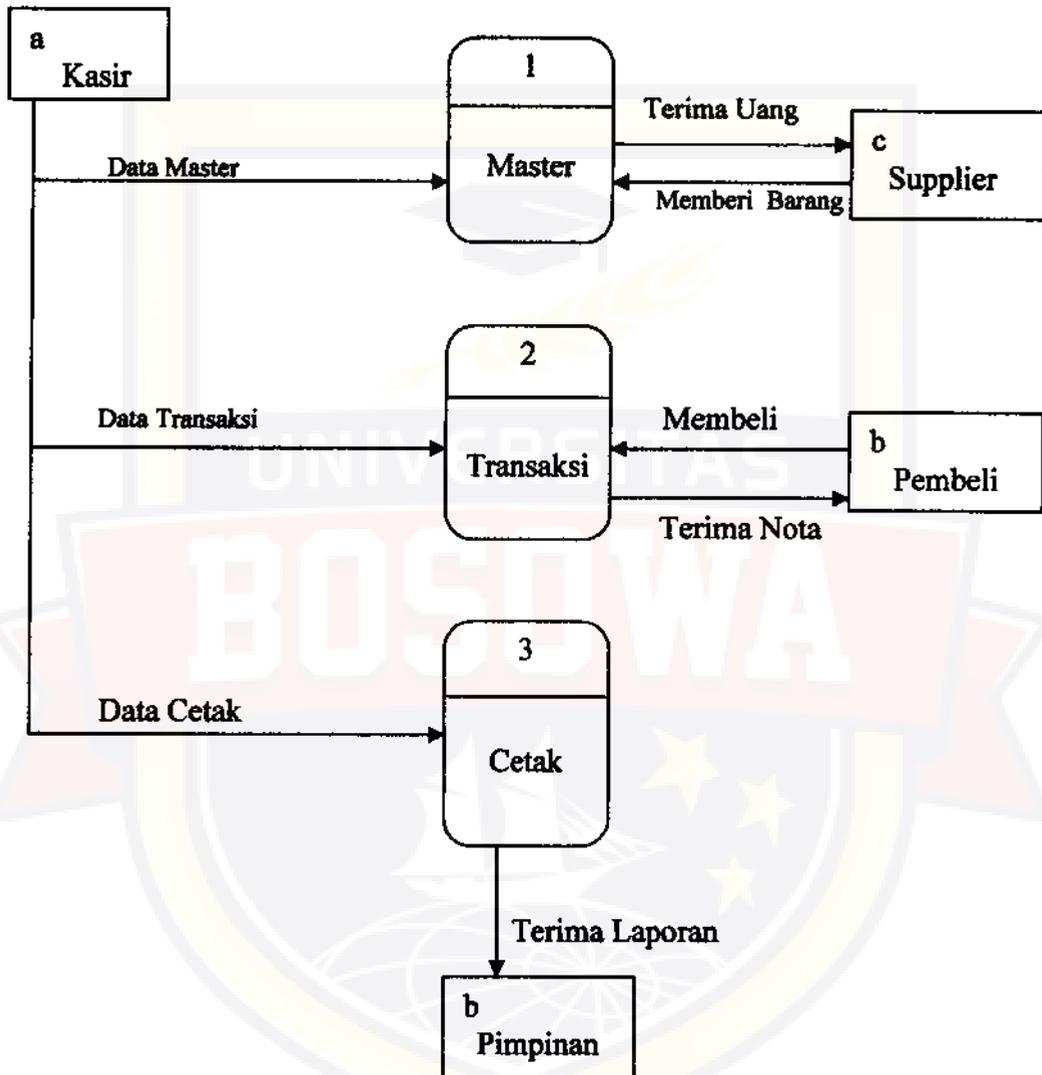
Gambar 4.2. Diagram Konteks

**Keterangan gambar :**

Diagram konteks di atas menggambarkan tentang suatu sistem informasi pembelian dan penjualan dalam hal ini perancangan sistem informasi pembelian dan penjualan barang pada Minimarket Bur Jaya Makassar dengan suatu arus data yang saling berhubungan sehingga data/informasi yang dihasilkan dapat digunakan untuk melakukan proses pengolahan data.

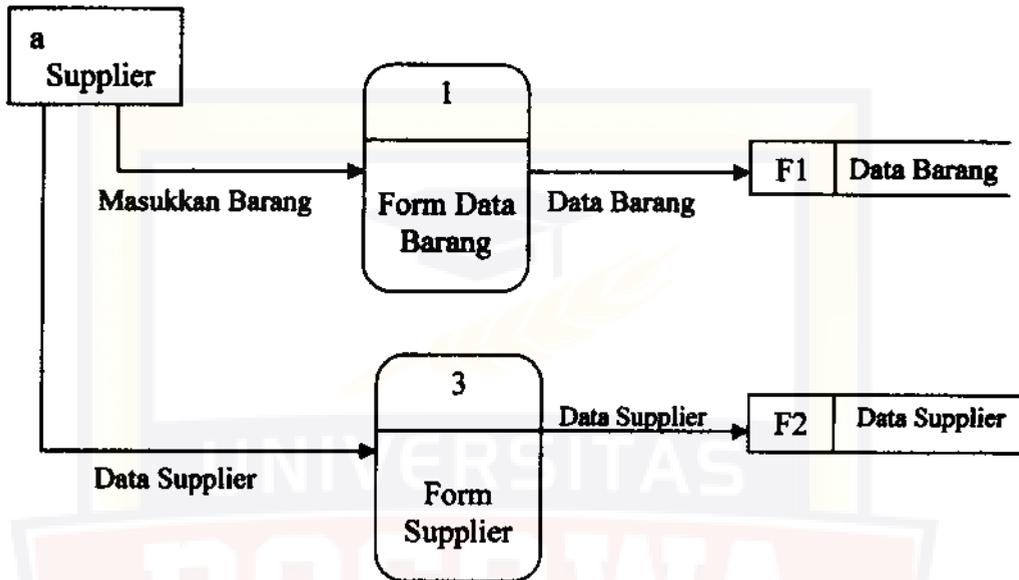


### 4.3.1.2 Diagram Zero (Level Nol)



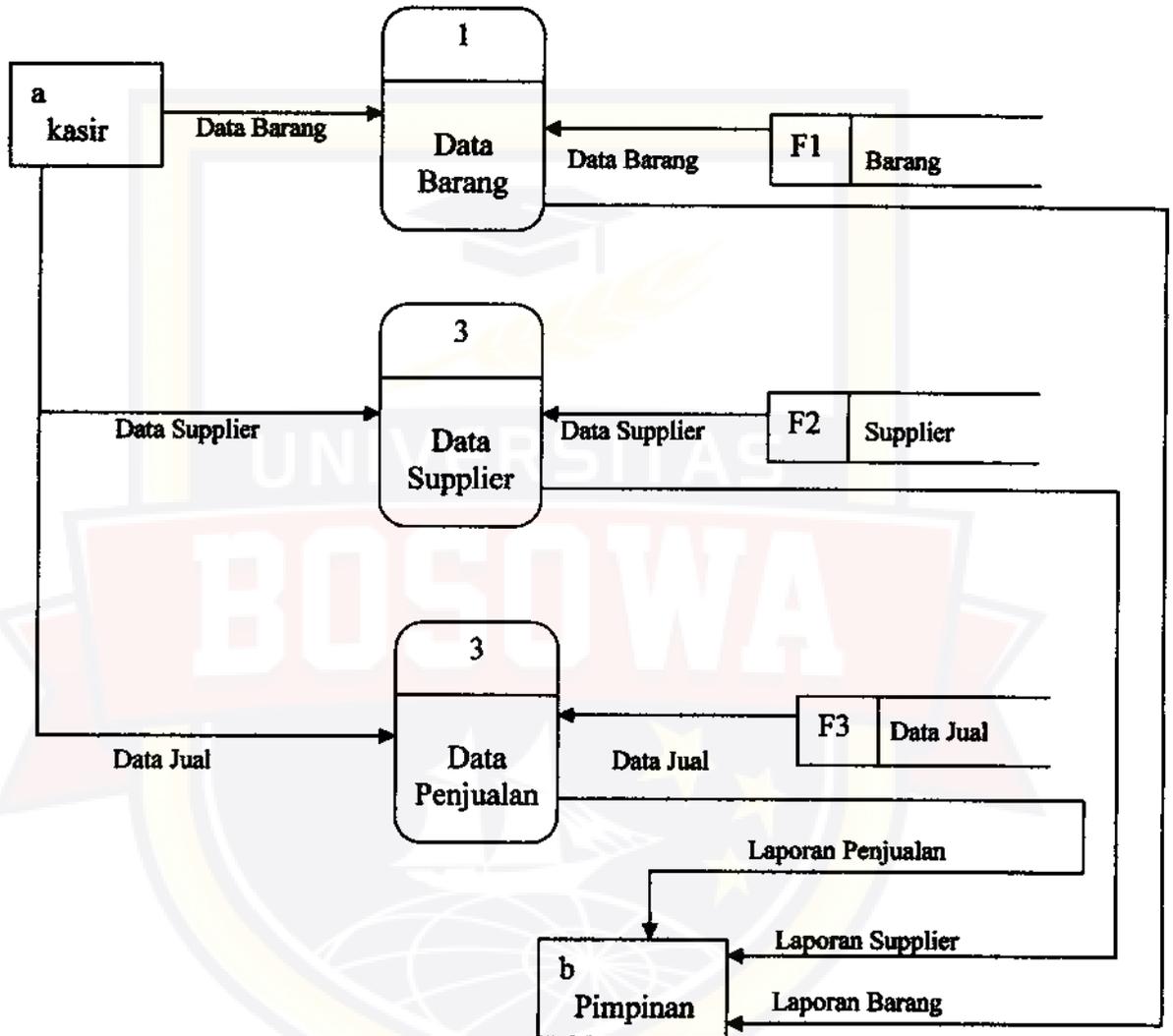
Gambar 4.3. Diagram Zero

### 4.3.1.3. Level 1 Proses 1



Gambar 4.4. Diagram 1 proses 1

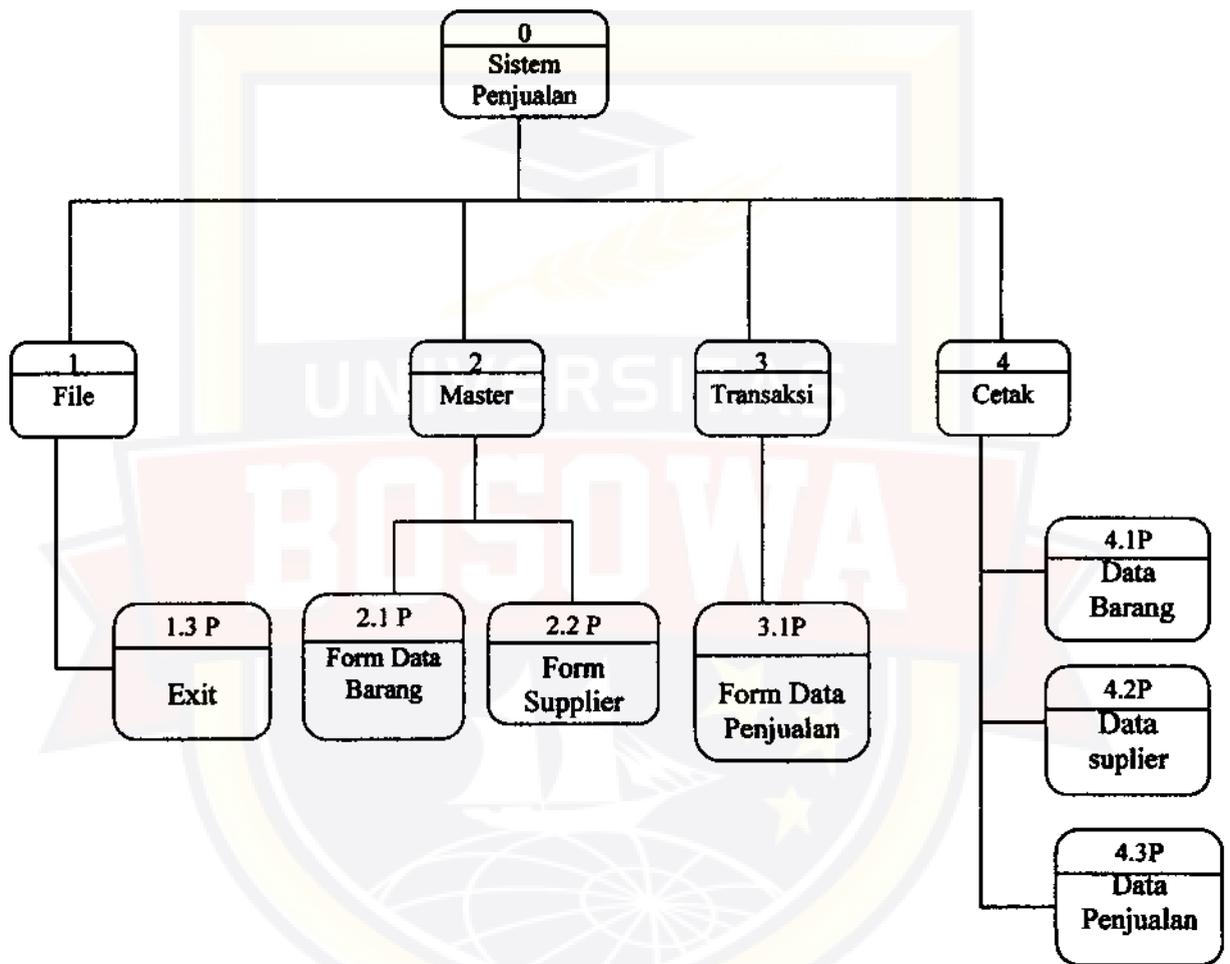
### 4.3.1.5 Level 1 Proses 2



Gambar 4.6 Diagram 1 proses 3

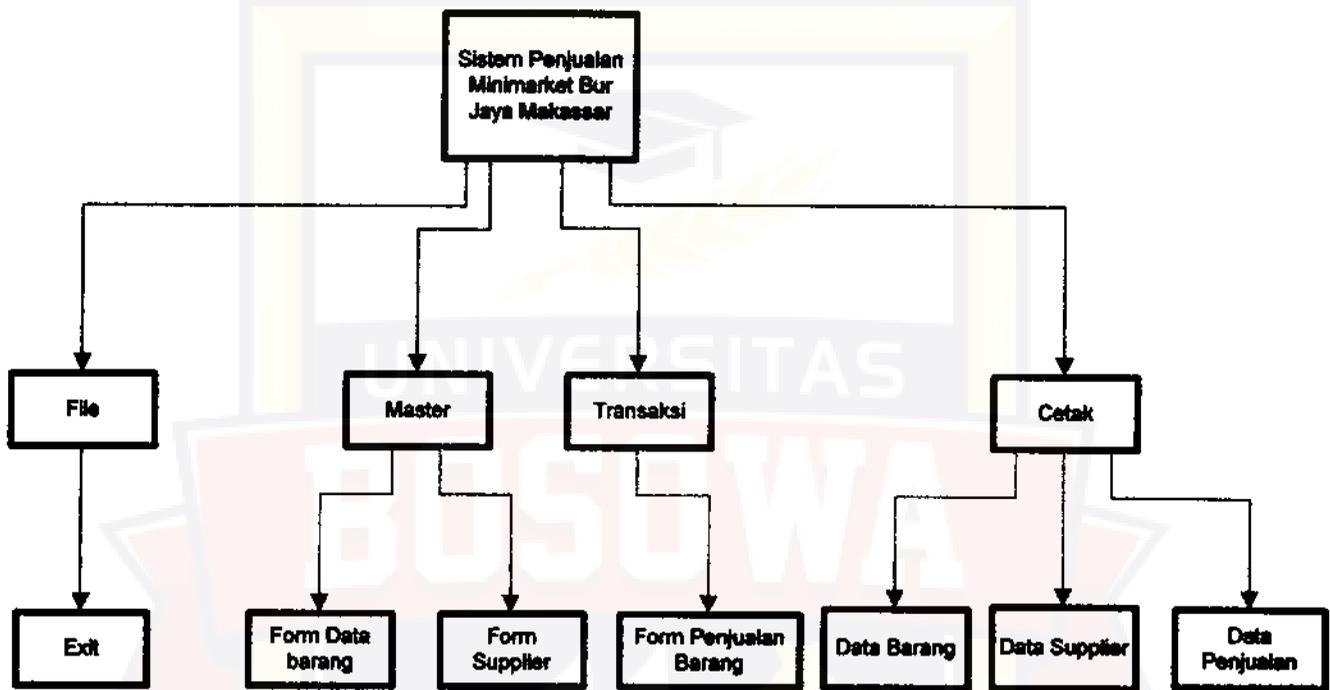
## 4.3.4 HIPO

### 4.3.4.1 Diagram Berjenjang



Gambar 4.7. diagram Berjenjang

### 4.3.4.2 Diagram Hipo



## 4.4 KAMUS DATA

kamus data adalah catalog fakta tentang data dan kebutuhan-kebutuhan informasi sistem informasi. Dengan menggunakan kamus data sistem analisis dapat mendefinisikan data yang mengalir pada sistem dengan lengkap. Kamus data dapat dibuat baik pada tahap analisis sistem maupun pada tahap perancangan sistem. Kamus data dapat mencerminkan keterangan data yang jelas tentang data dicatatnya berdasarkan DFD yang dirancang pada halaman sebelumnya. Kamus data untuk perancangan sistem penjualan pada Minimarket Bur Jaya Makassar adalah sebagai berikut :

### 4.4.1 Data Barang

Kamus Data : Data Barang				
Nama arus data : Data Barang			Nama File : databarang	
Penjelasan : Menginput data barang			Type file : File Master	
Periode :			File : Data barang	
Struktur data Sbb:			Arus	
No	Nama field	Tipe	Size	Keterangan
1.	Kodebrg	Character	5	Kode Barang
2.	Nama	Character	40	Nama Barang
3.	Harga	Numeric	10	Alamat Barang
4.	Satuan	Character	6	Satuan Barang
5.	Stok	Numeric	4	Stok barang

#### 4.4.2 Data Jual

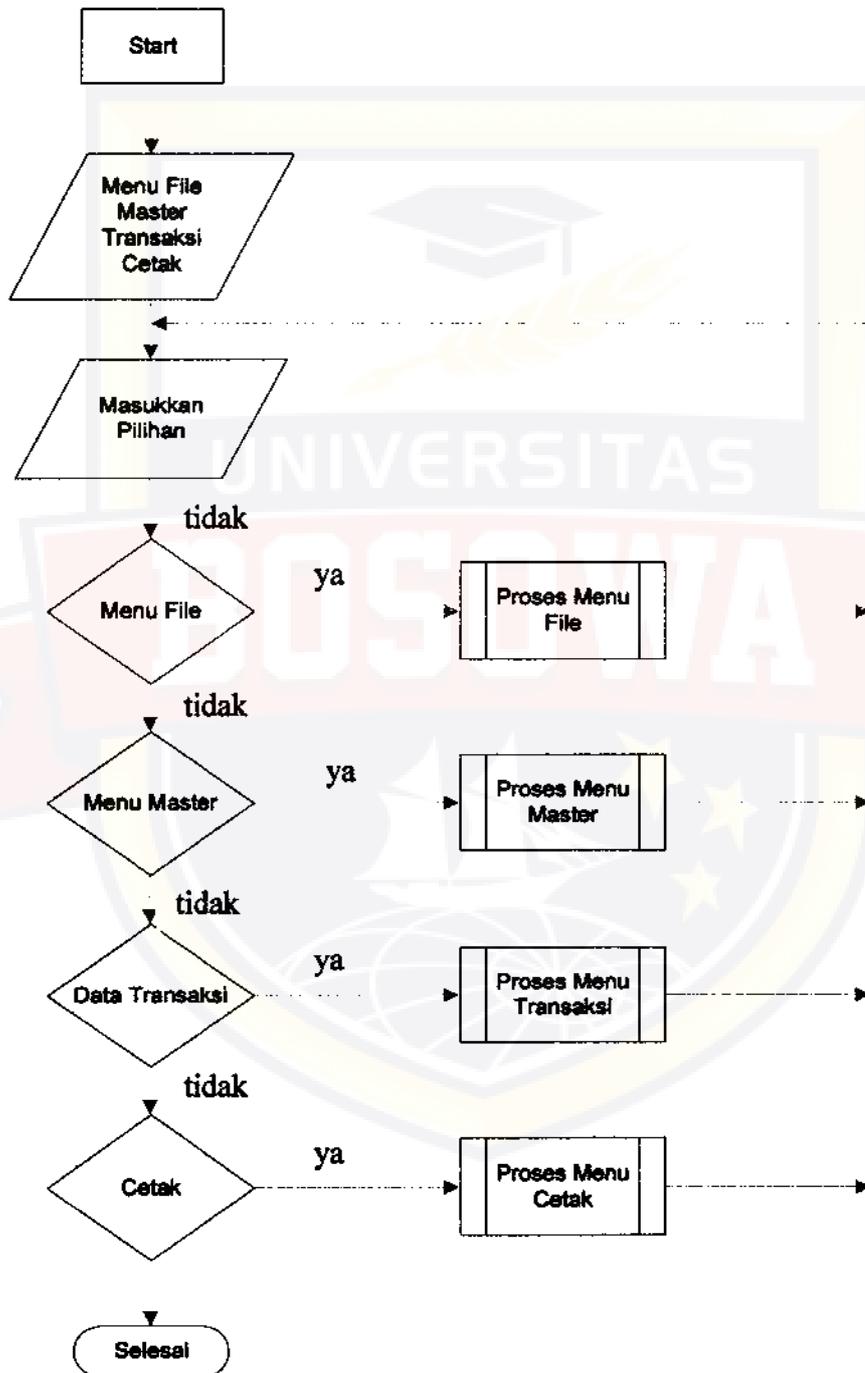
Kamus Data : Data Jual				
Nama arus data : Data Jual			Nama File : datajual	
Penjelasan : Menginput data jual			Type file : File Transaksi	
Periode :			File : Data jual	
Struktur data Sbb:			Arus	
No	Nama field	Tipe	Size	Keterangan
1.	Kodebrg	Character	6	Kode Barang
2.	Totalharga	Numeric	10	Total Harga
3.	Bayar	Numeric	10	Bayar
4.	Tanggal	Date	8	Tanggal
5.	Nofaktur	Character	5	No Faktur
6.	Quantity	Numeric	10	Quantity
7.	Harga	Numeric	10	Stok
8.	Nama	Character	40	Nama Barang
9.	Kembalian	Character	10	Kembalian

### 4.4.3 Data Supplier

Kamus Data : Data Supplier				
Nama arus data : Data Supplier		Nama File : datasupplier		
Penjelasan : Menginput data supplier		Type file : File Master		
Periode :		File : Data Supplier		
Struktur data Sbb:		Arus		
No	Nama field	Tipe	Size	Keterangan
1.	Kode Supplier	Character	4	Kode supplier
2.	Nama	Character	40	Nama Supplier
3.	Alamat	Character	40	Alamat Supplier
4.	No Telp.	Character	12	No telp. Supplier
5.	Kontak	Character	12	Kontak Supplier

## 4.5 Rancangan Basis Data

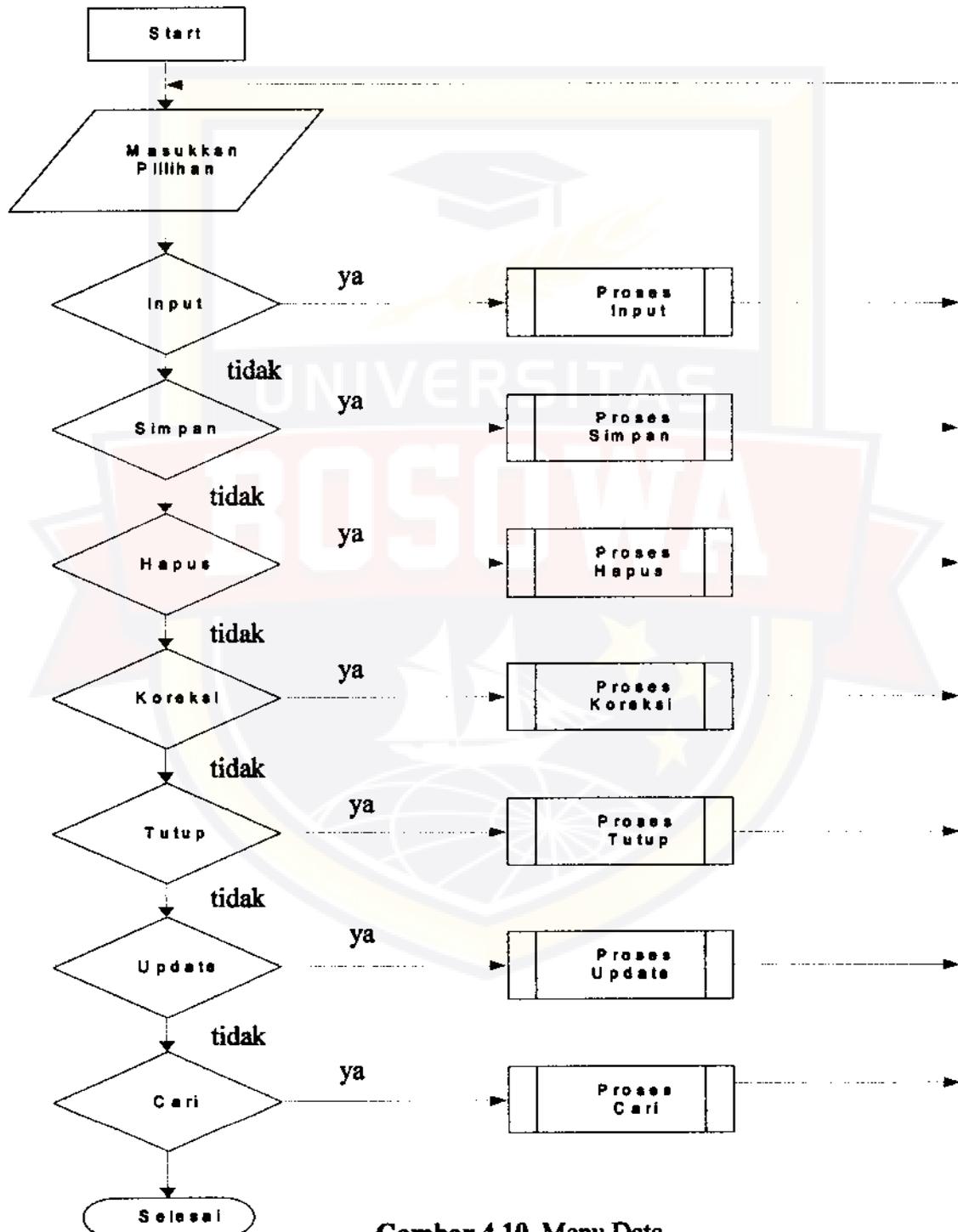
### 4.5.1 Menu Utama



Gambar 4.9. Menu Utama

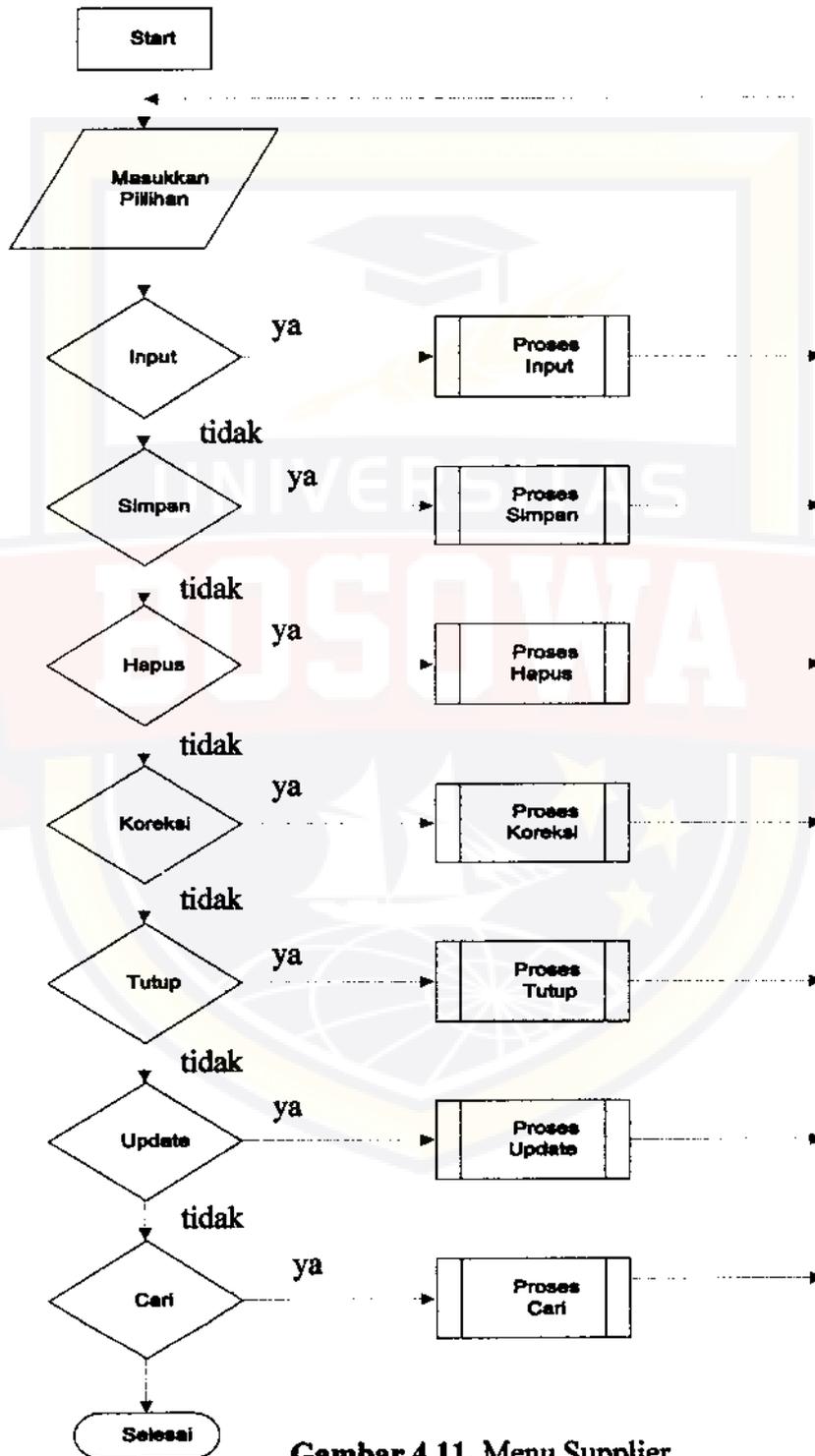
## 4.5.2 Menu Master

### 4.5.2.1 Menu Data Barang



Gambar 4.10. Menu Data

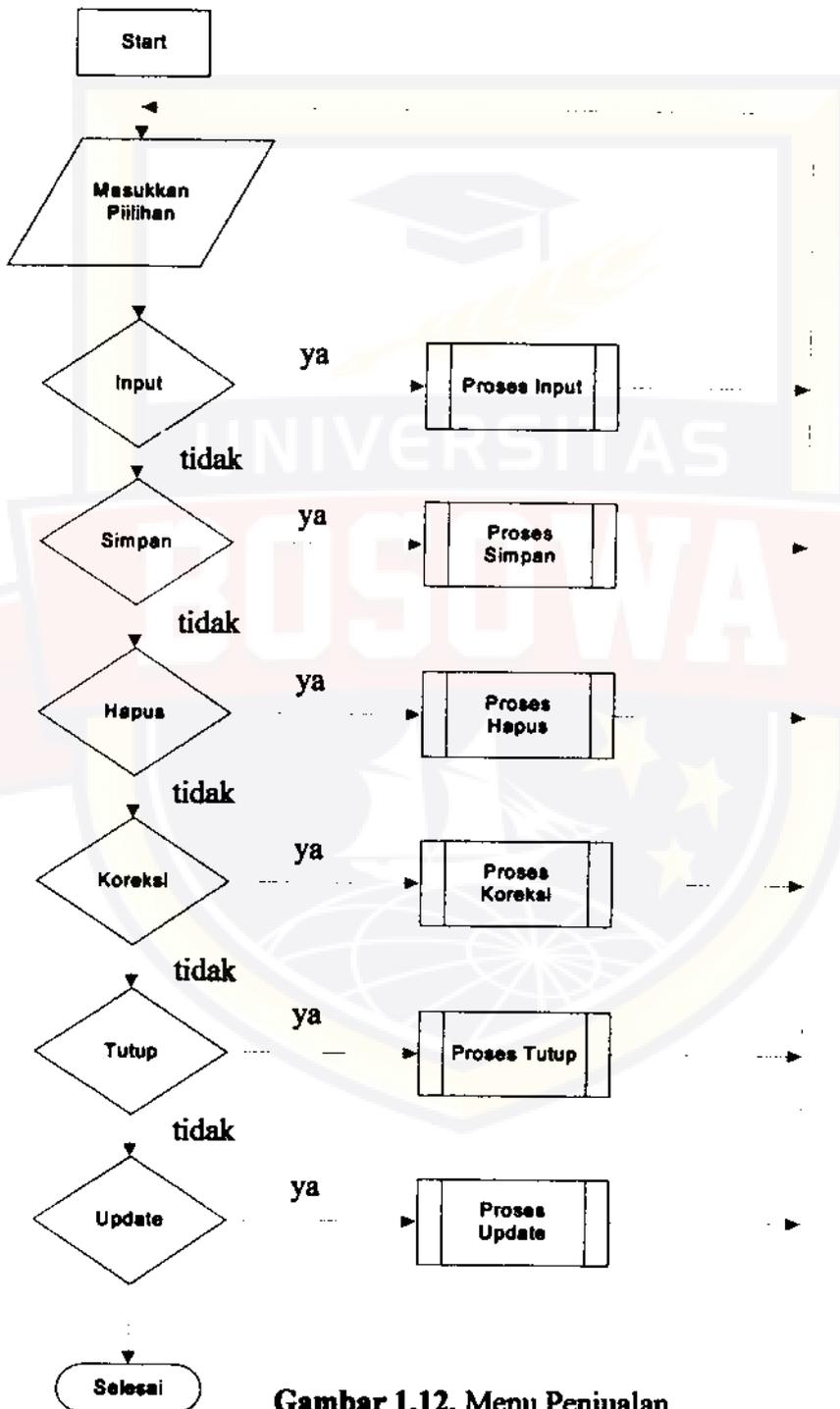
### 4.5.2.2 Menu Supplier



Gambar 4.11. Menu Supplier

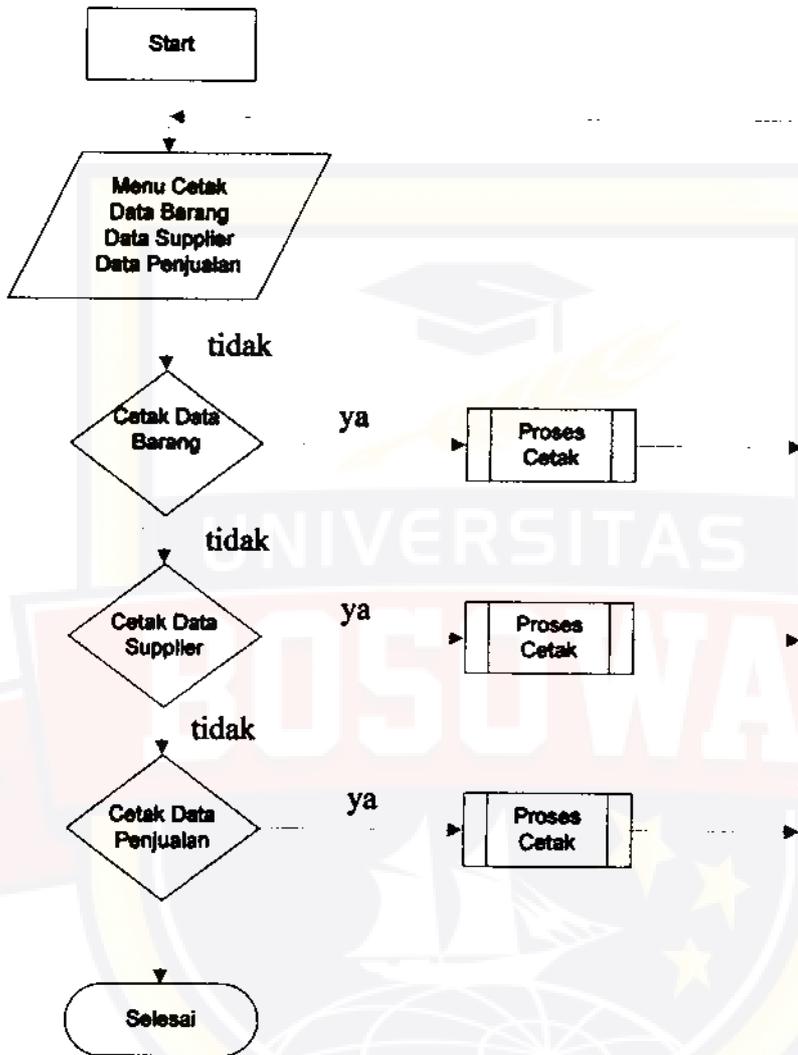
## 4.5.3 Menu Transaksi

### 4.5.3.1 Menu Form Penjualan



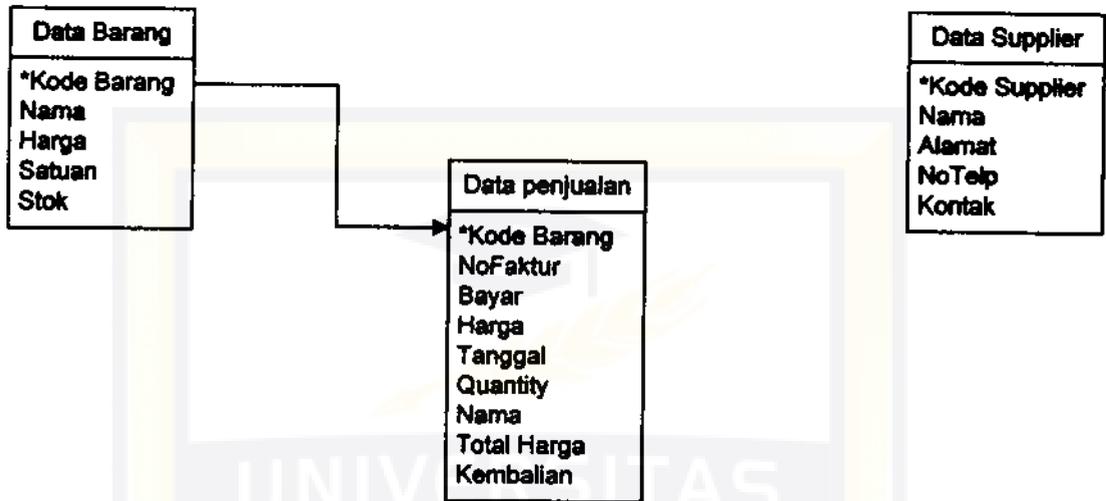
Gambar 1.12. Menu Penjualan

#### 4.5.4 Menu Cetak



Gambar 4.13. Menu Cetak

#### 4.5.5 Desain Relation File

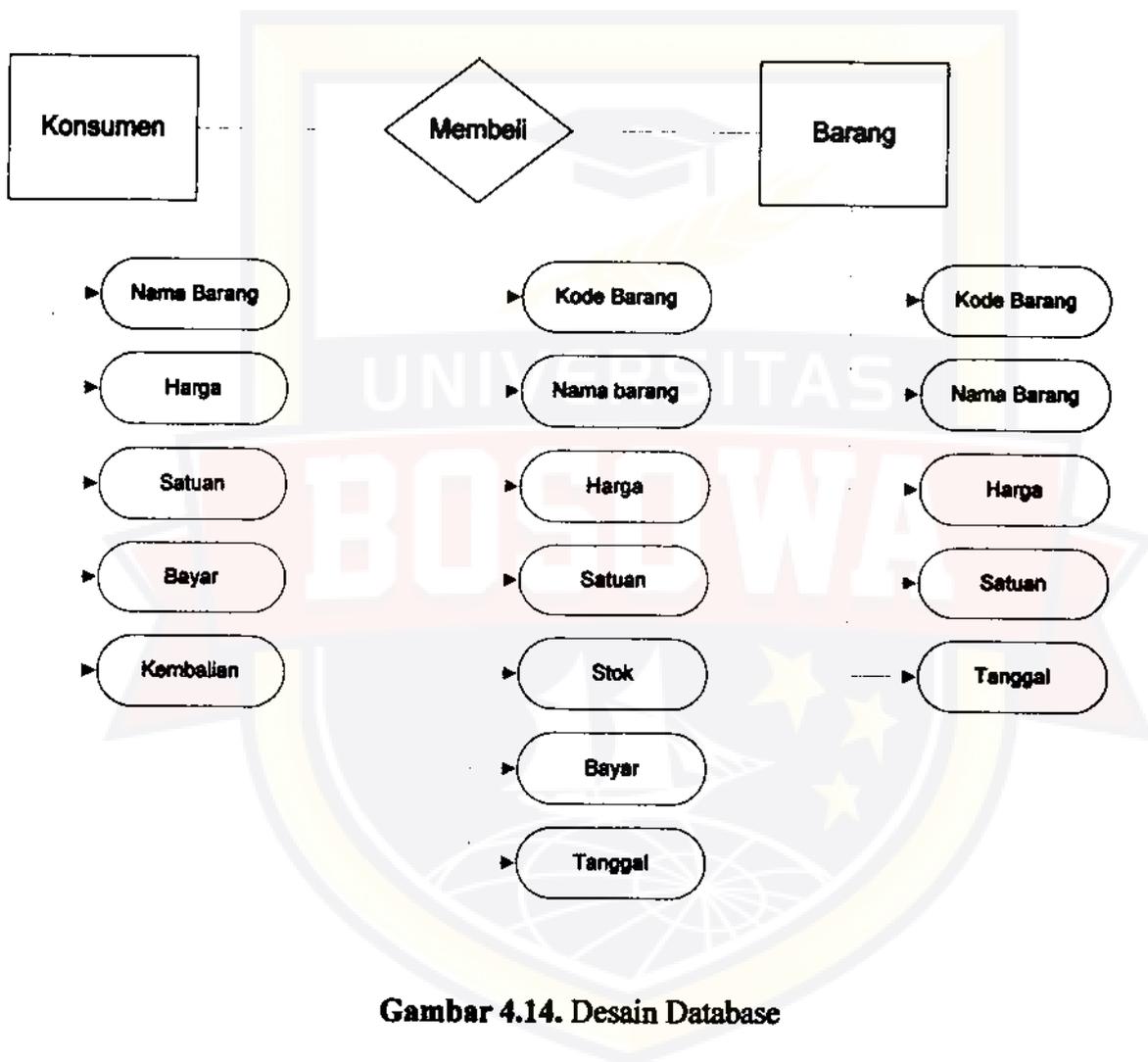


Ket :

- \* Primary key

#### 4.5.6 Desain Database

Desain Database dimaksudkan untuk mendefenisikan isi atau struktur dari tiap file yang dibutuhkan yang telah diidentifikasi didesain secara umum.



Gambar 4.14. Desain Database

**a. Tampilan Menu Utama**



**Gambar 4.15. Menu Utama**

**b. Tampilan Master Input Data Barang**

INPUT DATA BARANG

**MINIMARKET BUR JAYA MAKASSAR**

**Kode**  **CARI** **Nama**

**Harga**  **Satuan**

**Stok**  **UPDATE**

**INPUT** **SIMPAN** **HAPUS** **KOREKSI** **TUTUP**

Kodebrg	Nama	Harga	Satuan	Stok
		0		0
		0		
		80000	bungkus	9
00001	baju			
00002	kursi	50000	set	98
00003	meja			
00004	lem	700000	set	34
00005	buku tulis	34000	exp	2
00006	bedak	6000	liter	8
00007	pensil	700	batang	8
00008	tas			
00010	korek gas			
00012	radio	700000	dolar	898
00013	gelas	80000	pak	2
09090	terigu			
89898	beras	898989	liter	8
lu898	9y8y9	67868768	gjhjik	5

**Gambar 4.16. Input Data Barang**





a. Tampilan Output

1. Output Supplier

Report Designer - datasupplier.frx - Page 1

**DATASUPPLIER**  
2011/2009

Print Preview 100%

Kdsupplier	Nmsupplier	Alamat	Notelp	Kontak
00001	joko	jalan pampang	0411442276	081342899988
00002	rini	jalan pettarani	04115667878	081355725565
00003	nila	jl. sukaria	0411555555	085255123321
00004	Bagong	Jl. Dirgantara	0411567890	081342567876

Gambar 4.19. Output Supplier

## 2. Output Data Barang

Report Designer - databarang.frx - Page 1

**DATABARANG**  
20/11/2009

Print Preview

Kodebig	Nama	Harga	Satuan	Stok
00001				0
00002		10000	kg	10
00003		10000	kg	10
00004	lem	700.000	set	14
00007	pensil	800	batang	8
00010	korek gas	0		0
00012	radio	700.000	dolar	898

UNIVERSITAS BOSOWA

12/11

### 3. Output Data Penjualan

Report Designer - datajual.frx - penjualan

File - Master - Transaksi - Cetak

Print Preview

UNIVERSITAS BOSOWA

Tanggal	KodeKasir	KodeBrg	Nama	Harga	QntkDaku	TotalHarga	Rupiah	Kon
12/12/2009		00006	bedak		0	0		0
//		00002	laci	56	0	0		0
//		00002	laci	56	0	0		0
//	111	00002	laci	56	0	0		0
//		00002	laci	8,000	0	***		2
//	112	00006	bedak	6,000	1	6,000		6,000
//		00003	helm	120,000	9	***		0

0 joko  
0 nila

Gambar 4.21. Outrout Penjualan

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

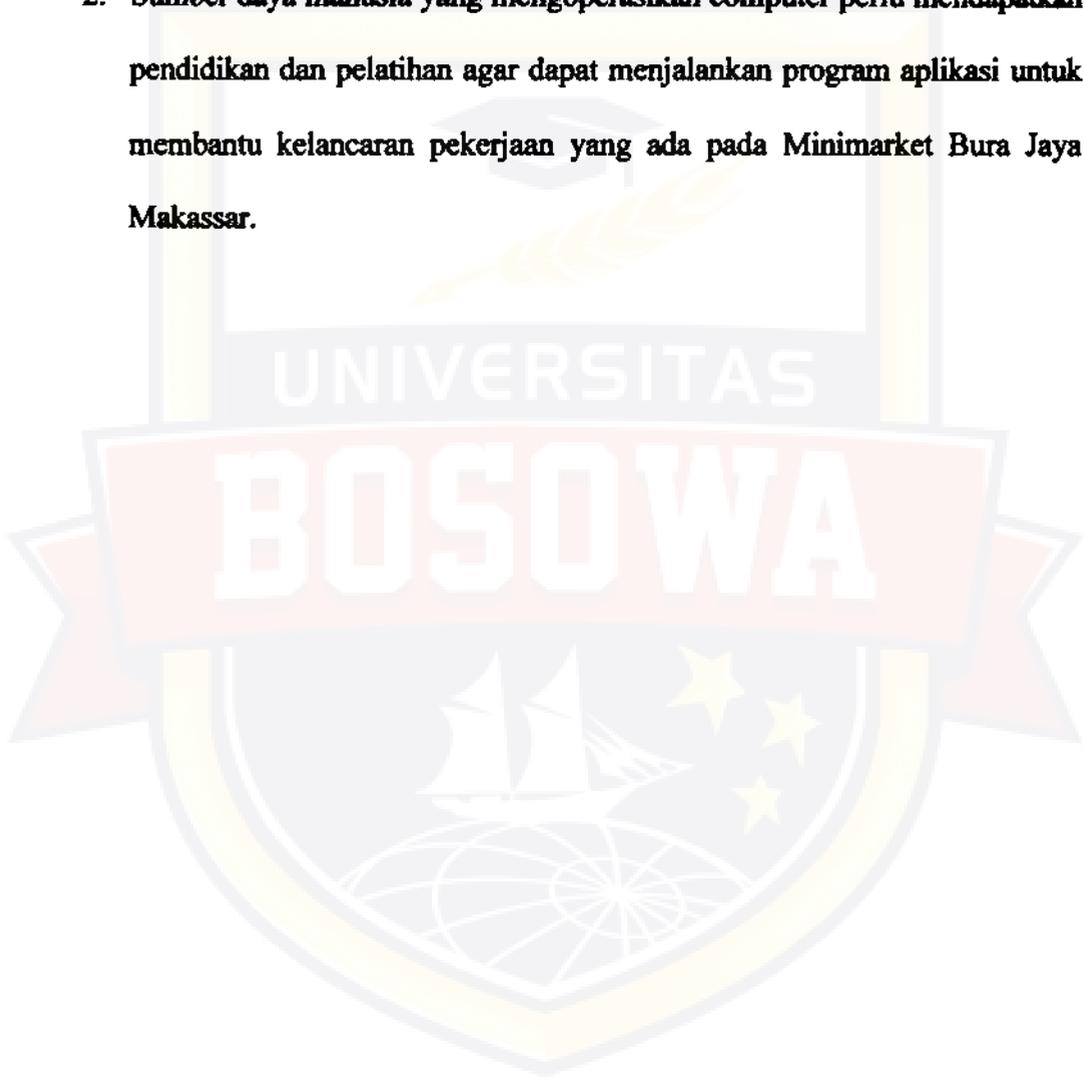
berdasarkan permasalahan yang ditemui pada tempat penelitian, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari penelitian yang dilakukan, maka sistem informasi data kepegawaian yang digunakan oleh Minimarket Bura Jaya Makassar selama ini masih mengalami kesulitan dalam hal penyajian sistem penjualan dikarenakan sistem yang digunakan masih manual.
2. Penulis membuat suatu program aplikasi sistem informasi data penjualan yang terjadi dalam hal sistem penjualan sehingga para pengambil keputusan dapat memperoleh data dalam melakukan penjualan.

#### **5.2 Saran**

Adanya permasalahan yang terjadi dengan sistem data penjualan yang sedang terjalin sekarang ini, dimana sistem tersebut belum optimal dalam menghasilkan informasi penjualan. Maka ada beberapa saran yang diajukan dalam penelitian ini :

1. **Sebaiknya Minimarket Bura Jaya Makassar menggunakan sistem informasi penjualan yang menggunakan aplikasi program khusus sehingga lebih memudahkan dalam hal pengelolaan data penjualan.**
2. **Sumber daya manusia yang mengoperasikan computer perlu mendapatkan pendidikan dan pelatihan agar dapat menjalankan program aplikasi untuk membantu kelancaran pekerjaan yang ada pada Minimarket Bura Jaya Makassar.**



## DAFTAR PUSTAKA

- Chr.Jimmy L.Gaol. 2008. *System Informasi Manajemen*. Penerbit Grasindo Jakarta
- Fauzia, Fauzan. 2001. *Accounting sistem information berbasis computer*. Balai Pustaka. Jakarta
- Indriyo Gitosudarmo. 1999. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Pertama, BPFE. Yogyakarta.
- O'Brien, James A. 2000. *Management Information System. Managing Information technology in the International Enterprise*. Boston: Irwin Mc Graw-Hill
- Jogiyanto H.M. 2001. *Pengenalan Komputer*. Andi offset. Yogyakarta
- Kotler, dan Gary Armstrong. 1998. *Marketing: An Introduction*, 3rd Edition, New Jersey: Prentice-Hall Inc.
- Leitch A. Robert dan Davis Roscoe. 2002. *Analisis dan desain Sistem Information, pendekatan terstruktur*. Balai pustaka. Jakarta
- Lamb, Hair dan Me. Daniel. 2001. *Pemasaran*, Buku 2. Salemba Empat.
- Murdick, Robert G, Et all.2008. *Management Information System*. New Delhi-11001: Prentice Hall of India Private Limited
- Swastha, Basu dan Irawan. 2003. *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty Yogyakarta.
- Teguh B., Fandy C. 2000. *Pemasaran Internasional*, Edisi 1, BPFE. Yogyakarta.
- Warman, Asri. 2000. *Marketing*. AMP YKPN. Yogyakarta.
- Winardi. 2001. *Kamus Ekonomi*. Bandung