

ABSTRAK

Indah Sartika:

Tugas Akhir

Perancangan dan Pembuatan Sistem Promosi dan Penjualan Barang pada PT Papasamsu.

Sistem promosi dan penjualan barang pada PT Papasamsu saat ini masih menggunakan sistem manual, yaitu dengan menggunakan sistem pengarsipan. Sistem manual ini sangat tidak efisien karena dalam setiap pemrosesan transaksi penjualan, karyawan harus melakukan banyak pengecekan terutama sehubungan dengan pemberian promosi (pengecekan promosi yang sedang berlaku, pengecekan *destination*, pengecekan *budget*). Untuk mengatasi masalah tersebut dibutuhkan suatu sistem baru untuk dapat memperbaiki sistem yang dipakai saat ini, terutama untuk mempermudah perusahaan dalam pemberian promosi kepada pelanggan.

Perancangan program aplikasi ini meliputi beberapa modul, antara lain: aplikasi *destination*, aplikasi *budget* promosi, aplikasi *indirect* promo, aplikasi *purchase order* promo, aplikasi *special* promo dan aplikasi penjualan barang. Pembuatan program aplikasi menggunakan *Borland Delphi 5* dan *Microsoft Access XP* untuk *databasenya*.

Hasil dari pembuatan program ini adalah sistem promosi dan penjualan barang yang terkomputerisasi sehingga pemrosesan transaksi penjualan menjadi lebih sederhana karena semua pengecekan yang berhubungan dengan pemberian promo sudah ditangani oleh sistem. Hal ini juga dapat memperkecil *human error* yang biasanya banyak terjadi pada waktu proses pemberian promosi kepada pelanggan. Program juga menyediakan fasilitas analisis berdasarkan penjualan barang selama periode tertentu dan secara otomatis membuat kombinasi dari barang-barang tersebut untuk kemudian dapat dijadikan pertimbangan dalam pembuatan promosi di kemudian hari.

Kata kunci:

Promosi, Penjualan, Database, Sistem Informasi

ABSTRACT

Indah Sartika:

Final Project

Design and Implementation of Promotion and Product Sales System on PT Papasamsu.

Promotion and product sales system on PT Papasamsu right now is still using manual system, which is using files system. This manual system is very unefficient because each time processing the sales transaction, employee has to deal with many checking process especially in giving promotion (the current available promotion checking, destination checking, budget checking) To overcome this problem a new system is needed to fix the current system, especially to make it easier for the company in giving promotion to customer.

The design of this application program consists of several modules, like: destination application, promotion budget application, promo application, purchase order promo application, special promo application dan product sales application. The making of this application program is using Borland Delphi 5 and Microsoft Access XP for its database.

The result of making this program is a computerized promotion and product sales system so it can make the sales transaction processing become more simple because all checking that related with giving promotion already handled by the system. This can also reduce human error which happen a lot at the process of promotion giving to customer. Program also provides the facility of analysis based on product sales for a certain period of time and automatically made the combination of those products so later it can be a measurement in making promotion in following days.

Keyword:

Promotion, Sales, Database, Information System

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PENGALIHAN HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR PROGRAM.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah dan Ruang Lingkup	1
1.3. Tujuan Tugas Akhir	4
1.4. Tinjauan Pustaka	4
1.5. Metodologi Penelitian.....	5
1.6. Sistematika Penulisan	6
2. TEORI PENUNJANG	7
2.1. Database	7
2.2. Desain Sistem Informasi.....	7
2.2.1. User Requirement	7
2.2.2. Data Flow Diagram (DFD)	8
2.2.3. Entity Relationship Diagram (ERD).....	10
2.3. Borland Delphi 5.0	12
2.3.1. Komponen Form	13
2.3.2. Komponen Label.....	13
2.3.3. Komponen Edit	13
2.3.4. Komponen Button.....	13
2.3.5. Komponen Table.....	14
2.3.6. Komponen Query.....	14
2.4. Microsoft Access.....	14
3. ANALISIS DAN DESAIN SISTEM	15
3.1. Deskripsi Sistem Perusahaan saat ini.....	15

3.2. User Requirement	17
3.3. Analisis Kebutuhan.....	18
3.4. Desain Sistem.....	18
3.4.1. Desain sistem yang sekarang	18
3.4.2. Data Flow Diagram (DFD)	25
3.4.2.1. Context Diagram.....	25
3.4.2.2. DFD Level 0 Sistem Administrasi.....	26
3.4.2.3. DFD Level 1 Pengelolaan Stok.....	27
3.4.2.4. DFD Level 1 Penjualan.....	28
3.4.2.5. DFD Level 1 Pemasaran.....	29
3.4.3. Entity Relationship Diagram (ERD).....	30
3.5. Desain Tabel Database.....	34
4. IMPLEMENTASI.....	45
4.1. Implementasi pada Microsoft Access XP	45
4.1.1. Pembuatan Koneksi Microsoft Access XP dengan Borland Delphi.....	45
4.1.2. Pembuatan Database	47
4.2. Implementasi Program.....	48
4.2.1. Menu	48
4.2.2. Form.....	49
4.2.3. Prosedur	51
4.2.4. Segmen Program.....	57
5. PENGUJIAN.....	70
5.1. Menu Login.....	70
5.2. Menu Utama.....	71
5.2.1. Menu Login.....	72
5.2.2. Menu Master	72
5.2.2.1. Form Master Barang	73
5.2.3. Menu Promo	74
5.2.4. Menu Transaksi.....	75
5.2.5. Menu Laporan.....	75
5.3. Contoh kasus 1	77
5.3.1. Destination.....	77
5.3.2. Special Promo	78
5.3.3. Budget	79
5.3.4. Penjualan.....	80
5.4. Contoh kasus 2	82
5.4.1. Destination.....	83
5.4.2. Special Promo	83
5.4.3. Penjualan.....	84
5.5. Contoh kasus 3	84
5.5.1. PO Promo	85
5.5.2. Penjualan.....	86
5.6. Contoh kasus 4	87
5.6.1. Indirect Promo	87
5.6.2. Penjualan.....	88
5.7. Laporan Promo	90
5.7.1. Laporan Special Promo	91

5.7.2. Laporan PO Promo	92
5.7.3. Laporan Indirect Promo	92
5.8. Laporan Penjualan	93
5.8.1. Laporan Penjualan per Kode Penjualan.....	94
5.8.2. Laporan Penjualan per Barang	95
5.8.3. Laporan Penjualan per Customer	96
5.8.4. Laporan Penjualan per Special Promo	96
5.9. Analisis Penjualan per Barang	97
5.10. Analisis Penjualan per Special Promo	99
5.11. Hasil Analisis Kuesioner.....	100
6. KESIMPULAN DAN SARAN.....	102
6.1. Kesimpulan	102
6.2. Saran.....	103
DAFTAR REFERENSI	104
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

2.1. External Entity	8
2.2. Data Flow	8
2.3. Data Store	9
2.4. Process	9
2.5. Entity	11
2.6. Attribute	11
2.7. One To One Relationship	12
2.8. One To Many Relationship	12
2.9. Many To Many Relationship	12
3.1. Special Promo	20
3.2. Purchase Order Promo	21
3.3. Indirect Promo	21
3.4. Skema Penjualan	22
3.5. Skema Analisis Penjualan per Barang	23
3.6. Skema Analisis Penjualan per Special Promo	24
3.7. Context Diagram Sistem Administrasi	26
3.8. DFD Level 0 Sistem Administrasi	27
3.9. DFD Level 1 Pengelolaan Stok	28
3.10. DFD Level 1 Penjualan	29
3.11. DFD Level 1 Pemasaran	30
3.12. Conceptual ERD	33
3.13. Physical ERD	34
4.1. ODBC Data Source Administrator	46
4.2. Driver Data Source	46
4.3. ODBC Microsoft Access Setup	47
4.4. Menu Program	48
5.1. Form Login	71
5.2. Form Menu Utama	71
5.3. Form Menu Login	72
5.4. Form Menu Master	72
5.5. Form Master Barang	73
5.6. Form Cari Barang	74

5.7. Form Menu Promo	75
5.8. Form Menu Transaksi.....	75
5.9. Form Menu Laporan (Sub Menu Master).....	76
5.10. Form Menu Laporan (Sub Menu Promo)	76
5.11. Form Menu Laporan (Sub Menu Stok).....	77
5.12. Form Destination Contoh Kasus 5.3.....	78
5.13. Form Special Promo Contoh Kasus 5.3.....	79
5.14. Form Master Budget Contoh Kasus 5.3.....	80
5.15. Form Penjualan Contoh Kasus 5.3.....	81
5.16. Form Master Budget setelah Penjualan Contoh Kasus 5.3.....	82
5.17. Form Special Promo Contoh Kasus 5.4.....	83
5.18. Form Penjualan Contoh Kasus 5.4.....	84
5.19. Form PO Promo Contoh Kasus 5.5.....	86
5.20. Form Penjualan Contoh Kasus 5.5.....	87
5.21. Form Indirect Promo Contoh Kasus 5.6.	88
5.22. Form Penjualan Contoh Kasus 5.6.....	89
5.23. Form Indirect Promo Contoh Kasus 5.6. setelah Balance Berkurang	90
5.24. Form Periode Laporan	91
5.25. Tampilan Laporan Special Promo	91
5.26. Tampilan Laporan PO Promo	92
5.27. Tampilan Laporan Indirect Promo	93
5.28. Form Periode Laporan Penjualan.....	94
5.29. Tampilan Laporan Penjualan per Kode Penjualan.....	95
5.30. Tampilan Laporan Penjualan per Barang.....	95
5.31. Tampilan Laporan Penjualan per Customer	96
5.32. Tampilan Laporan Penjualan per Special Promo	97
5.33. Form Top Ten Penjualan Barang.....	98
5.34. Form Hasil Analisis Penjualan per Barang.....	99
5.35. Form Analisis Penjualan per Special Promo	100

DAFTAR TABEL

3.1. Keterangan Conceptual ERD.....	30
3.2. Barang	35
3.3. Customer	35
3.4. Master Destination.....	37
3.5. Detail Destination	37
3.6. Lain	37
3.7. Master Special Promo	38
3.8. Detail SP Purchase Item.....	39
3.9. Detail SP Bonus Item.....	39
3.10. Master PO Promo.....	40
3.11. Detail PO Promo	40
3.12. Budget Promo	41
3.13. Login Pegawai.....	41
3.14. Indirect Promo	42
3.15. Master Penjualan.....	42
3.16. Detail Penjualan.....	43
3.17. Penerimaan Barang	44
4.1. Daftar Form.....	49
4.2. Prosedur	51
4.3. Fungsi.....	56
5.1. Hasil Analisis Kuesioner.....	100

DAFTAR PROGRAM

4.1. Proses Pengecekan Login	57
4.2. Proses Pencarian Data Barang	58
4.3. Proses Penyimpanan Data Barang	59
4.4. Proses Pengecekan Promo	60

DAFTAR LAMPIRAN

1. Kuesioner	105
--------------------	-----