

**PERANCANGAN APLIKASI PENJUALAN TUNAI DAN KREDIT
SECARA MULTI USER PADA MPS KOMPUTER PALOPO**

NASKAH PUBLIKASI



diajukan oleh

Tilasari Avinda Rano

11.22.1306

kepada

SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER

AMIKOM

YOGYAKARTA

2012

NASKAH PUBLIKASI

**PERANCANGAN APLIKASI PENJUALAN TUNAI dan KREDIT
SECARA MULTI USER PADA MPS KOMPUTER PALOPO**

disusun oleh

Tilasari Avinda Rano

11.22.1306

Dosen Pembimbing

Armadyah Amborowati, S.Kom, M.Eng.

NIK. 190302063

Tanggal, 9 Agustus 2012

**Ketua Jurusan
Sistem Informasi**

Bambang Sudaryatno, Drs, MM

NIK. 190302029

**DESIGNING OF CASH AND CREDIT SALES APPLICATION IN MULTIUSER ON MPS
COMPUTER PALOPO**

**PERANCANGAN APLIKASI PENJUALAN TUNAI DAN KREDIT
SECARA MULTI USER PADA MPS KOMPUTER PALOPO**

Tilasari Avinda Rano
Jurusan Sistem Informasi
STMIK AMIKOM YOGYAKARTA

ABSTRACT

MPS Computer Palopo is a business entity that engaged in sale of computers either in cash and credit. In conducting that business, MPS Computer Palopo recording transactions manually. This is led to the information of income and expendingture to be unclear and difficult for business owner to checking the income and expenditure.

Along with the development of information technology, growing the ability of computers in helping resolve the existing problems that would expedite the processing of data from the manually to computerized.

A Solution would be done is by creating a cash and credit sales application that would facilitate the transaction process and customer service could be computerized. Data processing is performed including the item, data of suppliers, purchasing data, sales data, reports and receivables. This sales application is expected to assist the performance of store in serving customers.

Key words: *sales application, cash, credit, multiuser.*

1. Pendahuluan

MPS Komputer Palopo adalah sebuah badan usaha yang bergerak di bidang penjualan komputer baik secara tunai maupun kredit. Dalam menjalankan usahanya MPS Komputer Palopo masih melakukan pencatatan transaksi secara manual. Dengan sistem yang masih manual seperti ini menyebabkan informasi menjadi tidak jelas.

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dewasa ini telah mendorong manusia pada kehidupan yang lebih baik. Terlebih lagi dengan adanya komputer dimana hal tersebut semakin meningkatkan efisiensi dan kualitas dalam bekerja. Teknologi informasi telah menjadi istilah yang populer saat ini. Namun, para pemilik usaha yang masih awam terhadap teknologi informasi yang masih belum mengetahui bagaimana kegunaan teknologi informasi dalam bisnis mereka. Dengan adanya teknologi, manusia diberi kemudahan-kemudahan dalam menyelesaikan pekerjaan diberbagai bidang, misalnya bidang penjualan. Sejak masuknya teknologi dalam bidang penjualan maka aplikasi-aplikasi yang menunjang semakin berkembang yang pada akhirnya semakin memudahkan seperti proses pencatatan barang, supplier, pelanggan, pembelian, penjualan, laporan hutang dan piutang.

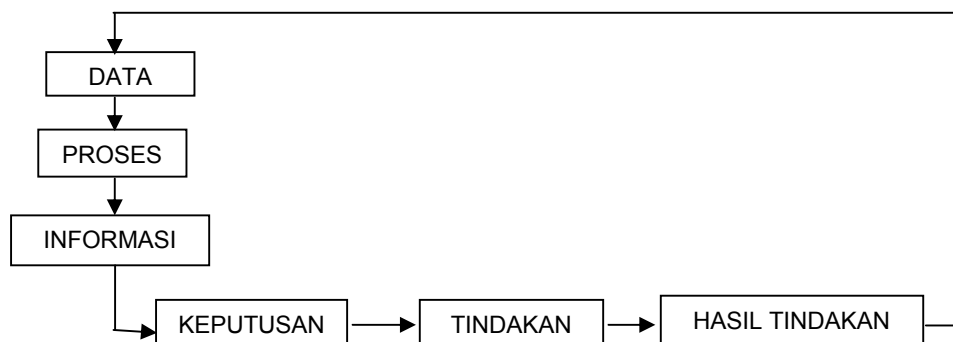
2. Landasan Teori

2.1. Konsep Dasar Informasi

Informasi dapat didefinisikan sebagai hasil dari pengolahan data dalam suatu bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimanya yang menggambarkan suatu event nyata yang digunakan untuk pengambilan keputusan. Suatu informasi dikatakan bernilai apabila memiliki manfaat yang lebih efektif dan efisien jika dibandingkan dengan biaya untuk mendapatkannya.

2.1.1. Siklus Informasi

Data merupakan bentuk yang masih mentah, sehingga perlu diolah lebih lanjut melalui suatu model menjadi sebuah informasi. Data dapat berbentuk simbol-simbol semacam huruf-huruf atau angka-angka, gambar-gambar dan sebagainya



Gambar 2.1 Siklus Informasi

2.1.2. Kualitas Informasi

1. Akurat

Informasi harus bebas dari kesalahan-kesalahan dan tidak menyesatkan. Keakuratan sebuah informasi dipengaruhi oleh kelengkapan, kebenaran dan keamanan informasi.

2. Tepat Waktu

Informasi yang datang pada penerima tidak boleh terlambat. Informasi yang sudah usang tidak akan mempunyai nilai lagi.

3. Relevan

Informasi tersebut mempunyai manfaat untuk pemakainya.

2.2. Konsep Dasar Sistem Informasi

2.2.1. Pengertian Sistem Informasi

¹Sistem informasi dapat didefinisikan sebagai suatu sistem didalam suatu organisasi yang merupakan kombinasi dari orang-orang, fasilitas, teknologi, media, prosedur-prosedur dan pengendalian yang ditujukan untuk mendapatkan jalur komunikasi penting, memproses tipe transaksi rutin tertentu, member sinyal kepada pimpinan dan yang lainnya terhadap kejadian-kejadian internal dan eksternal yang penting dan menyediakan suatu dasar informasi untuk pengambilan keputusan yang cerdas.

2.2.2. Komponen Sistem Informasi

Sistem informasi berbasis komputer di dalam suatu organisasi terdiri dari komponen-komponen berikut :

a. Perangkat Keras

Merupakan komponen dalam melengkapi kegiatan memasukkan data (input), memproses data (process) dan keluaran data (output).

b. Perangkat Lunak

Program dan intruksi yang diberikan ke dalam komputer.

c. Database

Kumpulan data dan informasi yang diorganisasikan sehingga mudah untuk diakses oleh pengguna sistem informasi.

d. Telekomunikasi

Menghubungkan antara pengguna sistem dengan sistem komputer secara bersama-sama ke dalam suatu jaringan kerja yang efektif.

e. Manusia

Personel dari sistem informasi meliputi manajer, analisis, programmer dan operator serta bertanggung jawab terhadap perawatan sistem.

¹Jhon F.Nash, Martin B. Roberts, Accounting Information System, 1984

2.3. System Development Life Cycle (SDLC)

System Development Life Cycle (SDLC) didefinisikan sebagai sebuah proses pengembangan software yang digunakan oleh sistem analyst, untuk mengembangkan sebuah sistem informasi. Software yang dikembangkan berdasarkan SDLC akan menghasilkan sistem dengan kualitas yang tinggi, memenuhi harapan penggunanya, tepat dalam waktu dan biaya, bekerja dengan efektif dan efisien dalam infrastruktur teknologi informasi yang ada atau yang direncanakan, serta murah dalam perawatan dan pengembangan lebih lanjut.

2.4. Konsep Penjualan

William G.Nickels (1998:10) menyebut penjualan sebagai penjualan tatap muka (personal selling) dengan definisinya antara lain:

“Penjualan tatap muka merupakan interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.”

Definisi tersebut mengandung arti bahwa penjualan tatap muka merupakan komunikasi orang secara individual yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan seluruh usaha pemasaran pada umumnya dengan meningkatkan penjualan yang dapat menghasilkan labadengan menawarkan kebutuhan yang memuaskan kepada pasar dalam jangka panjang.

2.4.1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima tunai dan dari pembeli.

2.4.2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan permintaan konsumen dan untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak.

3. Analisis Dan Perancangan Sistem

3.1. Gambaran Umum MPS Komputer

3.1.1. Riwayat MPS Komputer

MPS Komputer merupakan toko yang bergerak di bidang penjualan produk yaitu komputer dan perlengkapan komputer. Toko MPS Komputer didirikan di Palopo Sulawesi Selatan oleh Drs.Marjono. MPS Komputer memulai usahanya pertama kali dengan layanan warnet, namun seiring dengan perkembangan zaman dan teknologi menyebabkan kebutuhan akan komputer meningkat dikalangan masyarakat, sehingga MPS Komputer berinisiatif untuk memulai bisnis baru yaitu penjualan komputer yang saat itu ditujukan untuk para pengguna yang masih awam dan belum memiliki komputer.

3.1.2. Struktur Organisasi

Organisasi adalah sekelompok orang yang bekerja sama untuk mencapai tujuan yang telah di rencanakan. Dari pengertian tersebut organisasi dapat di simpulkan sebagai kumpulan orang-orang yang bekerja sama dengan dasar persamaan tujuan.

3.1.3. Visi dan Misi

Adapun visi dan misi toko MPS Komputer adalah :

1. Visi

Menjadi toko yang terpercaya dalam menjual produk-produk komputer dan perlengkapan komputer.

2. Misi

Memberikan produk-produk terbaik bagi konsumen serta meningkatkan kualitasbaik SDM maupun elemen lain yang mendukung perkembangan MPS Komputer Palopo.

3.2. Analisis Sistem

Analisis sistem dapat didefinisikan sebagai penguraian dari suatu sistem informasi yang utuh ke dalam bagian-bagian komponennya dengan maksud untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan-permasalahan,kesempatan-kesempatan, hambatan-hambatan yang terjadi dan kebutuhan yang diharapkan sehingga dapat diusulkan perbaikan-perbaikannya.

3.2.1. Analisis Kelemahan Sistem

Kelemahan sistem pada MPS Komputer dianalisis menggunakan metode/kerangka kerja PIECES (Performance, Information, Economy, Control, Eficiency and Services) sebagai dasar untuk memperoleh pokok permasalahan yang lebih jelas dan spesifik. Kemudian berdasarkan hasil analisa ini nantinya dapat dirancang usulan-usulan untuk membuat sistem yang baru menggantikan sistem lama. Hal ini juga merupakan alat ukur dalam menentukan sistem baru layak atau tidak untuk digunakan pada MPS Komputer Palopo. Berikut adalah hasil analisis PIECES :

o Analisis Kinerja (Performance)

Adalah kemampuan dalam menyelesaikan tugas bisnis dengan cepat sehingga sasaran dapat segera tercapai.

Tabel 3.1 Hasil Analisis Kinerja (Performance)

Parameter	Hasil Analisis
Jumlah Produksi (<i>Throughput</i>)	Dalam 1 jam, sekitar 1-3 konsumen yang dapat dilayani dengan baik.
Waktu Tanggap (<i>Response time</i>)	Transaksi yang terjadi memerlukan waktu rata-rata 20 menit per transaksi sehingga waktu yang lama tersebut membuat konsumen yang lain enggan menunggu.

o Analisis Informasi (*Information*)

Evaluasi terhadap kemampuan sistem informasi dalam menghasilkan informasi yang bermanfaat perlu dilakukan untuk menyikapi dan menangani masalah yang muncul.

Tabel 3.2 Hasil Analisis Informasi (Information)

Parameter	Hasil Analisis
Akurasi	Informasi mengenai jumlah barang yang tidak akurat, disebabkan barang masuk dan barang keluar kadang tidak tercatat.
Update	Katalog jarang di update, koleksi barang baru tidak ditampilkan dalam katalog sehingga konsumen terpaku pada produk dan harga pada katalog lama.
Relevan	Laporan-laporan yang diterima oleh pemilik usaha tidak relevan sehingga menyulitkan dalam pemeriksaan transaksi yang terjadi.
Tepat Waktu	Keterlambatan laporan transaksi dari jangka waktu waktu yang telah ditentukan yang diterima oleh pemilik usaha.

o Analisis Ekonomi (Economy)

Adalah penilaian sistem atas pengurangan dan keuntungan yang akan didapatkan dari sistem yang dikembangkan.

Tabel 3.3 Hasil Analisis Ekonomi (Economy)

Parameter	Hasil Analisis
Operasional	Adanya pemborosan dalam penggunaan kertas dan alat-alat tulis karena pendataan masih menggunakan sistem manual.

o Analisis Keamanan (Control)

Dengan adanya keamanan yang baik maka dapat menghindari dan mendeteksi secara dini terhadap penyalahgunaan sistem, serta untuk menjamin keamanan data dan informasi.

Tabel 3.4 Hasil Analisis Keamanan (Control)

Parameter	Hasil Analisis
Control	1.Perhitungan denda bagi pelanggan yang melakukan pembelian kredit kadang dimainkan oleh petugas. 2.Data-data yang tersimpan dalam bentuk arsip kertas sangat rentan terhadap kerusakan.

o Analisis Efisiensi (Efficiency)

Efisiensi menyangkut bagaimana menghasilkan output sebanyak-banyaknya dengan input yang sekecil mungkin.

Tabel 3.5 Hasil Analisis Efisiensi (Efficiency)

Parameter	Hasil Analisis
Manusia	Memerlukan banyak petugas untuk melakukan pelayanan transaksi.
Informasi	Kurang handal dan tidak konsisten dalam pengolahan input dan output sehingga informasi yang dihasilkan tidak efisien.
Waktu	Banyak waktu yang terbuang pada aktivitas sumber daya manusia.
Peralatan	MPS komputer Palopo memiliki peralatan yang baik untuk mendukung aktivitas perusahaan, namun tidak difungsikan.

o Analisis Layanan (Service)

Perkembangan sebuah badan usaha dipicu oleh peningkatan pelayanan yang lebih baik.

Tabel 3.6 Hasil Analisis Layanan (Service)

Parameter	Hasil Analisis
Pelayanan	<ol style="list-style-type: none">1. Pelayanan terhadap konsumen sangat ramah, namun memerlukan waktu yang cukup lama untuk melayani konsumen sehingga membuat konsumen yang lain merasa jenuh.2. Informasi yang diberikan kurang akurat.3. Layanan complain kepada atasan sangat lambat.

3.2.2. Analisis Kebutuhan Sistem

Kebutuhan sistem digolongkan dalam dua tipe yaitu kebutuhan fungsional dan kebutuhan nonfungsional. Metode untuk mendapatkan kebutuhan sistem sangat bervariasi tergantung pada skala sistem yang akan dikembangkan.

3.2.2.1. Kebutuhan Fungsional Sistem

Analisis kebutuhan sistem berhubungan dengan kebutuhan fungsional dari MPS Komputer Palopo yang akan dibangun dengan kerangka sebagai berikut:

Tabel 3.7 Kebutuhan Fungsional

PENGGUNA	TINGKAT KEBUTUHAN
Manajer/Owner	Memiliki hak akses penuh untuk mengontrol serta mencetak laporan semua data yang ada (data penjualan, data pembelian, data pelanggan, data pemasok, data pegawai, dan data barang)
Admin	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sistem dapat digunakan untuk meng-<i>input</i>, <i>delete</i>, dan <i>update</i> data supplier, data pegawai, dan data barang. 2. Sistem dapat digunakan untuk mencatat data transaksi pembelian barang. 3. Mencetak laporan transaksi Pembelian.
Kasir	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sistem dapat digunakan untuk mencatat data transaksi penjualan barang. 2. Sistem dapat mengecek stok barang yang ada pada MPS Komputer Palopo. 3. Sistem dapat mencetak nota pembelian pelanggan. 4. Sistem dapat meng-<i>input</i>, <i>delete</i>, dan <i>update</i> data pelanggan. 5. Mencetak laporan penjualan per hari, bulan maupun tahun.

3.2.2.2. Kebutuhan Nonfungsional

Kebutuhan nonfungsional adalah kebutuhan yang berisi property perilaku yang dimiliki oleh sistem yang meliputi operasional, kinerja, informasi, brainware serta keamanan.

1. Operasional

- o Digunakan minimal pada system operasi Microsoft Windows XP, Microsoft Windows NT, Microsoft Windows 2000.
- o Spesifikasi komputer minimum Pentium IV.
- o Kebutuhan memori minimal 128 MB-256 MB RAM.
- o Printer untuk mencetak laporan

2. Keamanan

- o Dilengkapi dengan password untuk sistem aplikasi maupun databasenya.

3. Informasi

- o Memberikan informasi tentang transaksi penjualan yang ada di MPS Komputer Palopo.

4. Kinerja

- o Memudahkan admin dalam mengelola data di MPS Komputer Palopo.

5. Brainware

Sebagai pelaksana personal dari sistem yang diusulkan adalah:

- o Petugas admin atau owner
Bertugas mengoperasikan sistem yang telah dibuat, meliputi proses input data, pengeditan, pemeliharaan data.
- o Kasir
Bertugas mengoperasikan sistem yang telah dibuat, meliputi transaksi pembelian dan laporan-laporan.
- o Teknisi
Teknisi diperlukan untuk memelihara perangkat keras dan perangkat lunak yang mendukung aplikasi, merawat dari kerusakan, dan merawat perangkat keras.

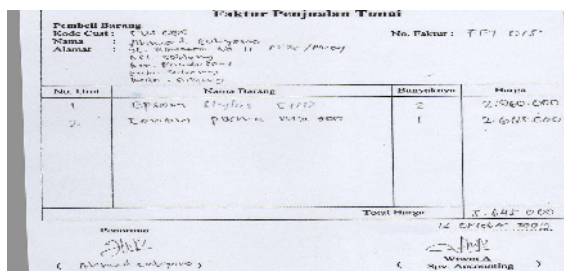
3.3. Perancangan Sistem

3.3.1. Perancangan Basis Data

1. Normalisasi

Normalisasi merupakan teknik yang digunakan untuk memvalidasi model data.

A. Normalisasi Penjualan Tunai



Gambar 3.3 Dokumen Penjualan Tunai

- o Bentuk Normal Pertama

Tabel 3.12 Bentuk Normal Pertama Penjualan Tunai

No. Faktur	Tgl Trans.	Nama Peg.	Kode Cust	Nama	Alamat	Nama Barang	Banyak	Harga	Total Harga
FPT 015	12/10/2009	Wiwin.A	CUS005	Ahmad Cahyono	Jl.Sumatra No.11 RT/22 RW/04	Epson Stylus C110	2	2.960.000	5.645.000
FPT 015	12/10/2009	Wiwin.A	CUS005	Ahmad Cahyono	Jl.Sumatra No.11 RT/22 RW/04	Canon Pixma MX700	1	2.685.000	5.645.000

- o Bentuk Normal Kedua

Tabel 3.13 Bentuk Normal Kedua Penjualan Tunai

Kode Cust	Nama	Alamat
CUS005	Ahmad Cahyono	Jl.Sumatra No.11 RT/22 RW/04

Kode Cust	Nama Barang	Harga
CUS005	Epson Stylus C110	2.960.000
CUS005	Canon Pixma MX700	2.685.000

No.Faktur	Nama Pegawai
FPT015	Wiwin.A



o Bentuk Normal Ketiga

Tabel 3.14 Bentuk Normal Ketiga Penjualan Tunai

Kode Cust	Tgl Trans.	Nama Barang	Total Harga
CUS005	12/10/2009	Epson Stylus C110	5.645.000
CUS005	12/10/2009	Canon Pixma MX700	5.645.000

No.Faktur	Nama Pegawai
FPT015	Wiwin.A

B. Normalisasi Penjualan Kredit

Faktur Penjualan Kredit			
Pembeli Barang Kode Cust : CUS002 Nama : SUBROHMATI Alamat : Jl. Rawasari No 9 RT 02/RW 02 Kel. Cipinang Kec. Pancajene Raya Kab. Makassar Sulawesi Selatan		No. Faktur : FPT015 Tgl. Jatuh tempo : 12/11/2009	
No. Urut	Nama Barang	Banyaknya	Harga
1	HP Photosmart C4400	1	1.225.000
2	Epson Stylus C110	3	2.191.500
Total Harga			3.416.500
Uang muka			2.000.000
Sisa Pembayaran			1.416.500
Pembeli  (Subrohmati)		12 Oktober 2009  Wiwin A (Spv. Accounting)	

Gambar 3.4 Dokumen Penjualan Kredit

o Bentuk Normal Pertama

Tabel 3.15 Bentuk Normal Pertama Penjualan Kredit

No. Faktur	Tgl Trans.	Tgl Jth Tempo	Nama Pegawai	Kode Cust	Nama	Alamat	Nama Barang	Banyak	Harga	Total Harga	Uang Muka	Sisa Bayar
FPK007	13/11/2009	12/11/2009	Wiwin.A	CUS007	Suparman	JL.Mawar No.7RT/06 RW/05	HP Photosmart	1	1.225.000	3.416.500	2.000.000	1.416.500
FPK007	13/11/2009	12/11/2009	Wiwin.A	CUS007	Suparman	JL.Mawar No.7RT/06 RW/05	Epson Stylus T206	3	2.191.500	3.416.500	2.000.000	1.416.500

o Bentuk Normal Kedua

Tabel 3.16 Bentuk Normal Kedua Penjualan Kredit

Kode Cust	Nama	Alamat
CUS007	Suparman	JL.Mawar No.7 RT/06 RW/05

Kode Cust	Nama Barang	Harga
CUS007	HP Photosmart	1.225.000
CUS007	Epson Stylus T206	2.191.500

No.Faktur	Nama Pegawai
FPK007	Wiwin. A

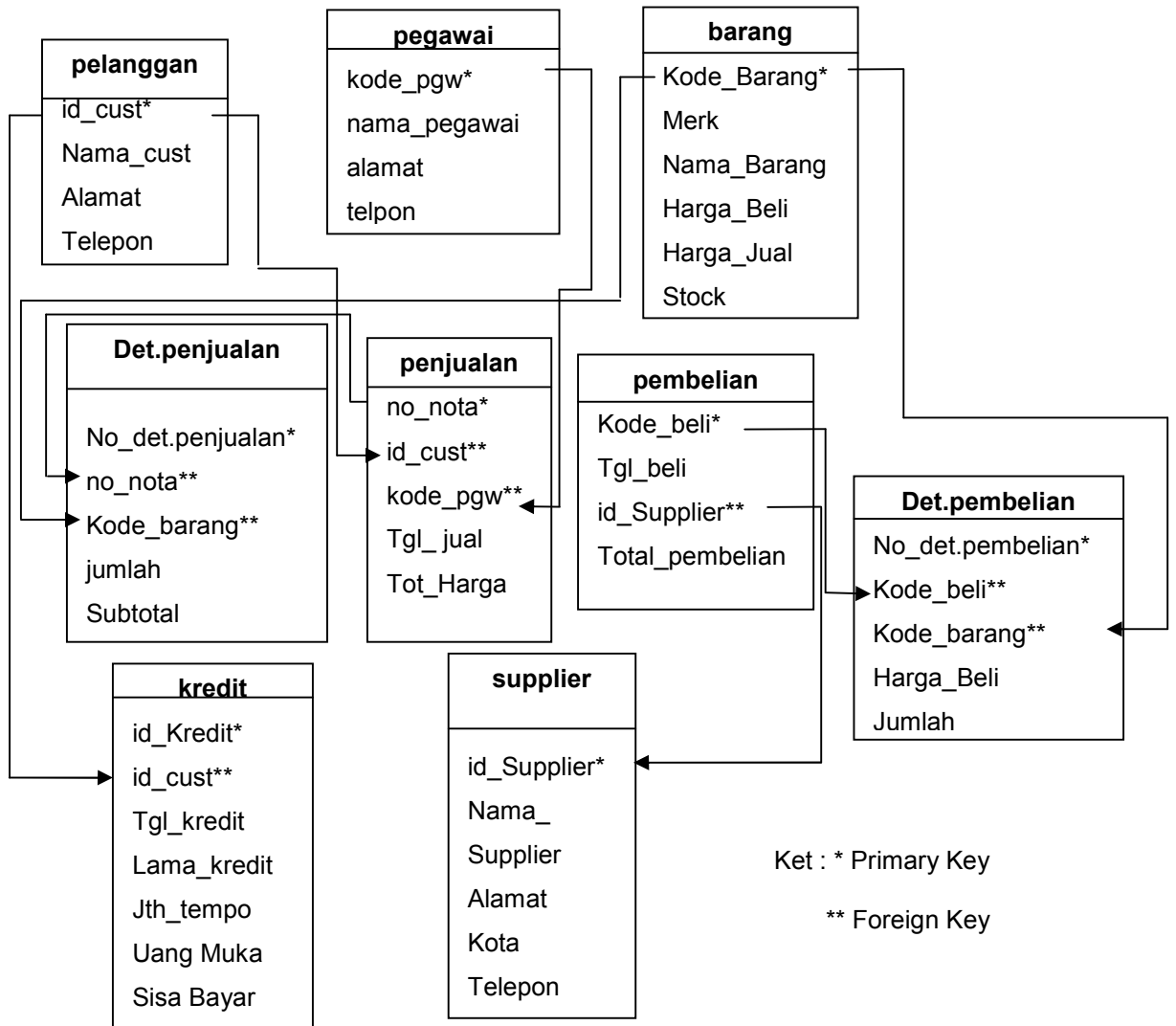
o Bentuk Normal Ketiga

Tabel 3.17 Bentuk Normal Ketiga Penjualan Kredit

Kode Cust	Tgl Trans.	Tgl Jth Tempo	Total Harga	Uang Muka	Sisa Bayar
CUS007	13/11/2009	12/11/2009	3.416.500	2.000.000	1.416.500
CUS007	13/11/2009	12/11/2009	3.416.500	2.000.000	1.416.500

2. Hubungan Antar Tabel

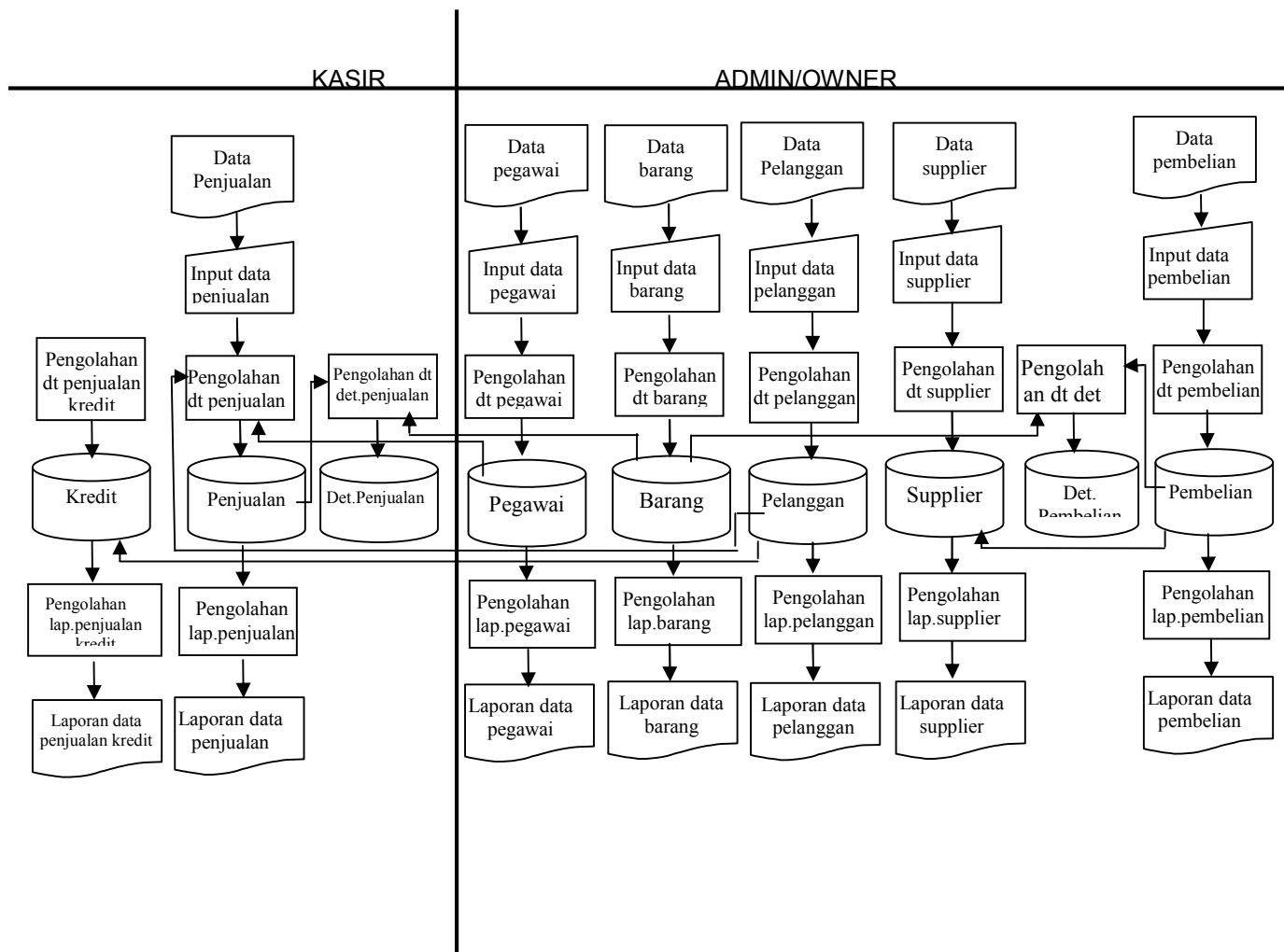
Proses relasi antar tabel adalah mengelompokkan data menjadi tabel-tabel yang menunjukkan entiti dan relasinya yang berfungsi untuk mengakses data item sedemikian rupa sehingga database tersebut mudah dimodifikasi.



Gambar 3.5 Relasi Tabel

3.3.2. Flowchart

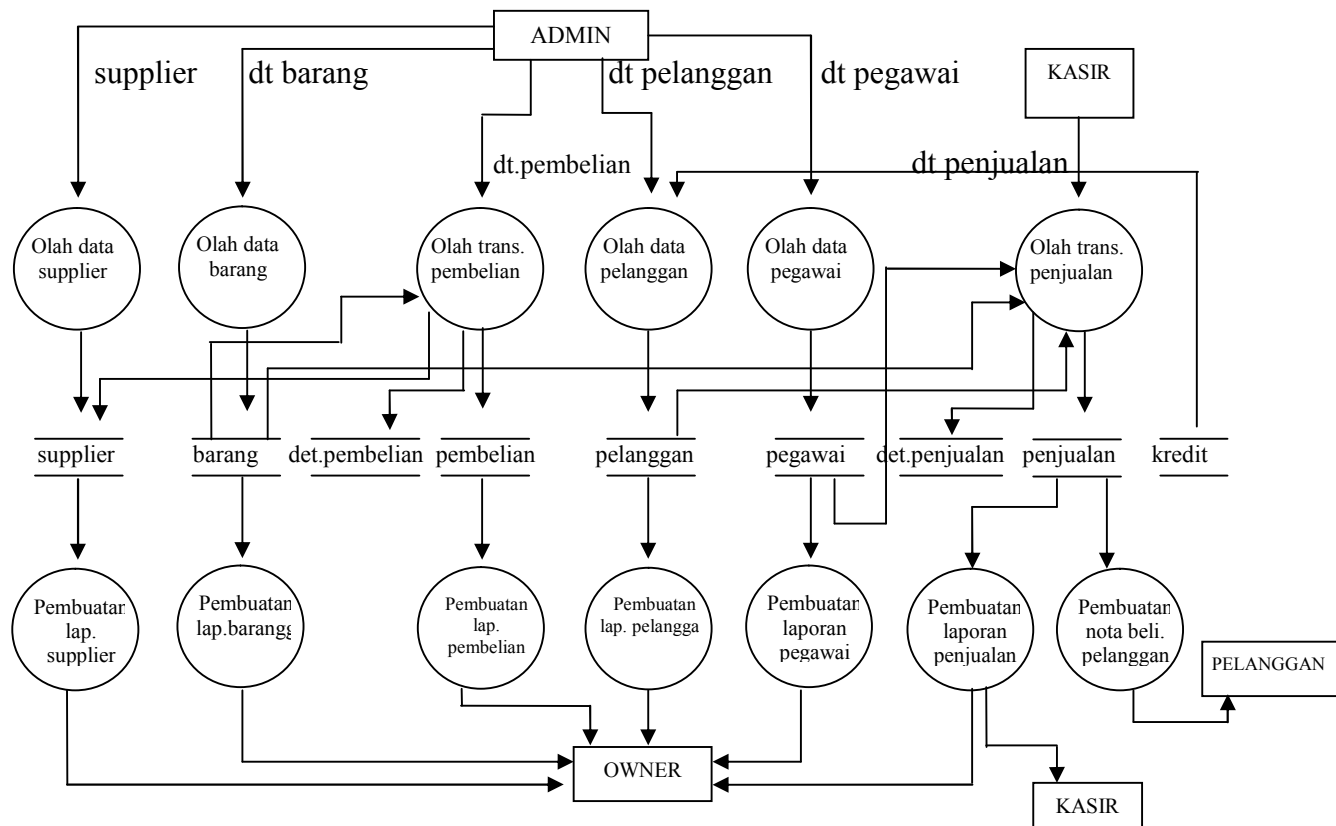
Flowchart atau diagram alir merupakan sebuah diagram dengan simbol-simbol grafis yang menjelaskan alur/proses program secara fisik dengan rinci.



Gambar 3.6 Flowchart Sistem

3.3.3. Data Flow Diagram (DFD)

Data Flow Diagram (DFD) adalah suatu diagram yang menggunakan notasi-notasi untuk menggambarkan arus dari data system agar dapat memahami secara logika, terstruktur dan jelas.



Gambar 3.8 DFD Level 1

4. IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN

4.3.2 Manual Program

Antar muka adalah komponen penting dalam suatu perancangan sistem, karena desain antar muka ini dapat memudahkan pemakai dalam memilih suatu sistem informasi yang di inginkan. Antar muka ini biasanya berupa form untuk mengisi data yang akan dimasukan oleh pemakai, tetapi desain antar muka itu sendiri sangat menentukan dalam kenyamanan dan kemudahan pemakai.

1. Menu Login

Tampilan menu login ini pemakai bisa memasukan user id dan pasword untuk membuka tampilan menu utama.



Gambar 4.1 Menu Login

2. Halaman Utama

Form menu utama ini berisi menu utama, transaksi, laporan dan sistem. Berikut adalah tampilan halaman menu utama :



Gambar 4.2 Halaman Utama

3. Form Barang

Form ini digunakan untuk menginputkan data barang pada MPS Komputer Palopo.

Gambar 4.3 Form Barang

4. Form Penjualan

Form penjualan ini digunakan untuk input data penjualan saat terjadi transaksi penjualan.

Gambar 4.4 Form Penjualan

5. Form Supplier

Form ini menginput data-data supplier .

Gambar 4.5 Form Supplier

6. Form Pegawai

Form ini digunakan untuk menginput data-data pegawai yang bekerja pada MPS Komputer Palopo.



Gambar 4.6 Form Pegawai

7. Form Pelanggan

Form ini digunakan untuk mengisi data pelanggan.



Gambar 4.7 Form Pelanggan

8. Form Pembelian

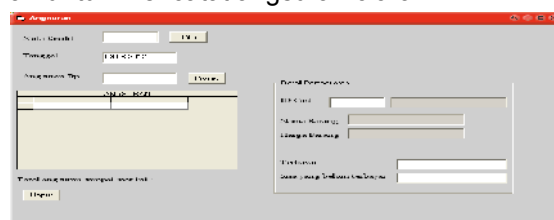
Form ini digunakan untuk mencatat transaksi pembelian yang dilakukan.



Gambar 4.8 Form pembelian

9. Form Angsuran

Form ini digunakan untuk mencatat angsuran/cicilan.



Gambar 4.9 Form Angsuran Pembayaran

5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil pembuatan aplikasi penjualan tunai dan kredit secara multi user pada MPS Komputer Palopo dan sebagai akhir dari laporan, penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Aplikasi penjualan ini dibuat untuk membantu aktivitas penjualan dan pendataan pada MPS Komputer Palopo agar lebih teratur. Informasi yang dihasilkan adalah laporan penjualan, laporan pembelian, laporan data barang, laporan data pelanggan, laporan data supplier, laporan piutang, laporan data pegawai
2. Dari hasil analisis diperoleh 9 tabel untuk menyimpan data-data yang diinputkan yaitu tabel pelanggan, tabel pegawai, tabel barang, tabel penjualan, tabel detail penjualan, tabel pembelian, tabel detail pembelian, tabel kredit. Dari hasil analisis kelayakan sistem diperoleh ROI sebesar 80.9%, NPV sebesar Rp 4.349.029,16 dan pengembalian modal yang akan diterima pada tahun ke 2.
3. Dengan adanya aplikasi penjualan ini, owner dapat memantau/mengontrol setiap even yang terjadi pada tokonya.
4. Aplikasi penjualan ini dirancang untuk mudah digunakan (user friendly) dan juga dapat dikembangkan.

5.2 Saran

Berdasarkan analisis dan kesimpulan diatas, dan juga sebagai bahan pertimbangan bagi MPS Komputer Palopo dalam peningkatan usahanya, saran yang ingin penulis sampaikan ialah: Sistem Informasi yang diusulkan ini kiranya dapat memperbaharui cara kerja yang ada sebelumnya sehingga tidak lagi menghitung secara manual melainkan secara komputerisasi. Program aplikasi penjualan ini masih dalam taraf yang sederhana, sehingga dapat juga dikembangkan kembali sesuai dengan kebutuhan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

Al Fatta,Hanif.2007.Analisis dan Perancangan Sistem Informasi.Penerbit Andi. Yogyakarta.

Arief,M.Rudyanto.2006.Pemrograman Basis Data Menggunakan Transact-SQL dengan Microsoft SQL Server 2000.

Sunyoto,Andi.2007.Pemrograman Database dengan Visual Basic dan Microsoft SQL. Penerbit Andi.Yogyakarta.

Wicaksono,Yudhy.2011.Membuat Aplikasi Penjualan dan Stock Barang.Penerbit PT.Elex Media Komputindo.Jakarta.

<http://id.wikipedia.org/wiki>