

# Sistem Informasi Penjualan Pada PT. Surya Borobudur Pratama Depok

Dianti Puji Lestari<sup>1</sup>, Ibnu Rusdi<sup>2</sup>, Ade Sri Mulyani<sup>3</sup>

**Abstract—** Right now in this era of globalization, the information technology accelerates so fast. PT. Surya Borobudur Pratama Depok need once the existence of an information system that can support the data processing of credit sales. That is why the writer tries to make Final Assignment concerning with the design of information system credit sales in PT. Surya Borobudur Pratama Depok, which is currently not computerized. PT. Surya Borobudur Pratama Depok is a company which is operating in distributor of cement fields. The system which is being applied now in this PT. Surya Borobudur Pratama Depok still done manually, starting from the registration of customers who buy goods, the handling of other records or data related to the selling process until the phase of making the reports, one of those phases might trigger some mistakes in doing the registration, less of accurateness from the reports made by and the lateness in finding required data or documents. The Computerized system is the best solution to solve problems that exist in the PT. Surya Borobudur Pratama Depok, as well as the computerized system can achieve an effective and efficient activities in supporting the activities and can reduce the accumulation of archives at PT. Surya Borobudur Pratama Depok.

**Intisari—** Dalam era globalisasi sekarang ini, teknologi informasi melaju dengan cepatnya. PT. Surya Borobudur Pratama Depok membutuhkan sekali adanya suatu sistem informasi yang dapat menunjang dalam pengolahan data penjualan kredit. Untuk itulah penulis mencoba membuat Penelitian mengenai perancangan sistem informasi penjualan secara kredit pada PT. Surya Borobudur Pratama Depok, yang sampai saat ini belum terkomputerisasi. PT. Surya Borobudur Pratama Depok merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor semen. Sistem yang ada pada PT. Surya Borobudur Pratama Depok ini masih dilakukan secara manual, mulai dari pencatatan customer yang membeli barang, sampai penyimpanan data-data lainnya yang berhubungan dengan proses penjualan hingga sampai pembuatan laporan, sehingga memungkinkan pada saat proses berlangsung terjadi kesalahan dalam pencatatan, kurang akuratnya laporan yang dibuat dan keterlambatan dalam pencarian data-data yang diperlukan. Komputerisasi sistem merupakan solusi yang terbaik untuk memecahkan permasalahan-permasalahan yang ada pada PT. Surya Borobudur Pratama Depok. Dengan sistem yang terkomputerisasi dapat tercapai suatu kegiatan yang efektif dan efisien dalam menunjang aktifitas dapat mengurangi penumpukan arsip pada PT. Surya Borobudur Pratama Depok.

**Kata Kunci—** Sistem Informasi, Sistem Penjualan

<sup>1</sup> Program Studi Teknik Komputer STMIK Nusa Mandiri Jakarta. Jl. Damai no.8 Warung Jati Barat (Margasatwa) Jakarta Selatan 12550; e-mail: [irusyd19@gmail.com](mailto:irusyd19@gmail.com)

<sup>2,3</sup> Program Studi Komputerisasi Akuntansi AMIK BSI Jakarta. Jl. RS. Fatmawati no. 24 Pondok Labu Jakarta Selatan. e-mail: [ade.aml@bsi.ac.id](mailto:ade.aml@bsi.ac.id), [diantipujilestari01@gmail.com](mailto:diantipujilestari01@gmail.com)

## I. PENDAHULUAN

Bisnis properti saat ini semakin menunjukkan perkembangan yang pesat. Hal ini dapat dilihat dari meningkatnya permintaan pasar terhadap bisnis properti. Seiring dengan tingginya permintaan pasar berbanding lurus dengan banyaknya perusahaan yang menjual bahan bakunya. Semen adalah salah satu bahan baku pembuatan rumah yang harus kuat dan berkualitas serta produk semen harus sudah memenuhi standar seperti ISO, hal ini mendorong bisnis distribusi semen tersebut juga ikut berkembang dan menjadi semakin banyak.

PT. Surya Borobudur Pratama merupakan salah satu perusahaan menengah yang bergerak dalam usaha pemasaran semen. PT. Surya Borobudur Pratama berperan sebagai distributor semen. PT. Surya Borobudur Pratama masih menggunakan sistem manual yang dinilai kurang efektif untuk diterapkan karena mengakibatkan banyak terjadi kesalahan dalam melakukan transaksi penjualan.

Pencatatan transaksi penjualan dengan bantuan perangkat lunak dapat memberikan kemudahan dalam segi informasi, efisien dan lebih cepat dari pada dilakukan secara manual. Untuk itu dibutuhkan sistem akuntansi terkomputerisasi yang dapat mempercepat dalam mencatat, menyimpan, mengolah dan menghasilkan data berupa laporan yang dibutuhkan perusahaan sehingga efisiensi dan efektifitas kerja dapat tercapai.

Proses penjualan kredit yang diterapkan pada perusahaan menengah yang masih belum efektif terutama bagi yang masih menggunakan sistem manual, misalnya bagian penjualan harus mencari data penjualan di rak dan kardus yang belum tersusun rapih untuk membuat faktur sehingga memungkinkan data terselip atau hilang, bagian penjualan masih menggunakan buku atau microsoft excel untuk pencatatan penjualan. Bagian admin mencari data pelanggan tahun lalu di rak dan kardus yang belum tersusun rapih sehingga memakan waktu dan tenaga. Bagian keuangan harus mengumpulkan faktur-faktur dan dicatat secara manual, bagian keuangan melakukan pencatatan angsuran atau cicilan hanya menggunakan kertas sehingga ada kemungkinan data hilang. Hal ini berisiko terjadinya "human error" dan kurang efisien.

Sehubungan dengan masalah dan kendala diatas, maka penulis mencoba merancang program untuk memecahkan masalah yang terjadi sekaligus sebagai sebagai bahan penulisan penelitian.

Maksud dari penelitian ini adalah :

1. Mengetahui sistem pencatatan transaksi penjualan yang digunakan oleh PT. Surya Borobudur Pratama.

2. Untuk menganalisa dan menerapkan penyelesaian transaksi penjualan dengan pada PT. Surya Borobudur Pratama.
3. Mempermudah dalam penyusunan laporan penjualan pada PT. Surya Borobudur Pratama.

## II. KAJIAN LITERATUR

### A. Sistem

“Sistem adalah jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan sedangkan prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi secara berulang-ulang.”[3].

### B. Informasi

“Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya.” [5].

### C. Sistem Informasi

“Sistem informasi (*information system*) adalah serangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan ke para pengguna” [1].

### D. Penjualan

“Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Kegiatan penjualan tunai ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai.” [4].

### E. Java

“Java adalah bahasa pemrograman yang dapat dijalankan di berbagai komputer maupun telepon genggam. Bahasa pemrograman ini dibuat oleh James Gosling saat masih bergabung di Sun Microsystems, di mana saat ini merupakan bagian dari Oracle yang dirilis pada tahun 1995. Bahasa ini banyak mengadopsi sintaksis yang terdapat pada C dan C++, tetapi dengan sintaksis model objek yang lebih sederhana. Java merupakan bahasa pemrograman yang bersifat umum/nonspesifik dan secara khusus didesain untuk memanfaatkan implementasi seminimal mungkin. Fungsi java memungkinkan aplikasi java mampu berjalan di beberapa platform sistem operasi yang berbeda. Java memiliki karakteristik simpel, object-oriented, distributed, interpreted, dan memiliki performa yang tinggi. Java dikenal pula dengan slogannya “Tulis sekali, jalankan di mana pun” [8].

### F. Mysql

“MySQL adalah sebuah perangkat lunak sistem manajemen basis data (bahasa Inggris: Database Management System) atau DBMS yang multi-thread dan multi-user. MySQL AB membuat MySQL tersedia sebagai perangkat lunak gratis dibawah lisensi GNU General Public License (GPL), tetapi mereka juga menjual dibawah lisensi komersial untuk kasus-kasus, dimana penggunaannya tidak cocok dengan penggunaan GPL. MySQL dimiliki dan disponsori oleh sebuah perusahaan komersial Swedia MySQL AB. Perusahaan ini memegang hak cipta hampir atas semua kode sumbernya. Kedua orang Swedia dan satu orang Finlandia yang mendirikan MySQL AB adalah David Axmark, Allan Larsson, dan Michael “Monty” Widenius. Kita dapat memanfaatkan MySQL untuk menambahkan, mengubah dan menghapus data yang berada didalam database. MySQL merupakan sistem manajemen database yang bersifat relational. Artinya data-data yang dikelola dalam database akan diletakkan pada beberapa table yang terpisah sehingga manipulasi data akan menjadi jauh lebih cepat” [8].

### G. UML (*Unified Modelling Language*)

“UML (*Unified Modeling Language*) adalah bahasa pemodelan untuk sistem atau perangkat lunak yang berparadigma (berorientasi objek)”. Pemodelan (modeling) sesungguhnya digunakan untuk penyederhanaan permasalahan-permasalahan yang kompleks sedemikian rupa sehingga lebih mudah dipelajari dan dipahami.”[6].

### H. ERD (*Entity Relationship Diagram*)

“Menurut Sukanto dan Shalahuddin (2013:50) dalam bukunya mengatakan Entity Relationship Diagram (ERD) dikembangkan berdasarkan teori himpunan dalam bidang matematika. ERD digunakan untuk pemodelan basis data relasional. (ERD)”[7].

### I. Logical Record Structure (LRS)

“LRS adalah “sebuah model sistem yang digambarkan dengan sebuah diagram-ER akan mengikuti pola atau aturan pemodelan tertentu dalam kaitannya dengan konvensi ke LRS” [2].

Dalam penelitian sistem informasi penjualan pada PT. Surya Borobudur Pratama, menggunakan metode riset lapangan, studi pustaka dan wawancara. Sedangkan pengembangan sistem perangkat lunak yang penulis gunakan menggunakan model Waterfall. “Model Waterfall adalah sebuah proses hidup perangkat lunak memiliki sebuah proses yang linear dan sekuensial” [7].

Tahapan – tahapan yang ada pada model waterfall secara umum[7] adalah:

#### 1. Analisis Kebutuhan

“Adalah proses pengumpulan kebutuhan yang dilakukan secara intensif untuk memspesifikasikan kebutuhan perangkat lunak agar dapat dipahami seperti apa yang dibutuhkan oleh user”.

2. Desain  
“Adalah proses multi langkah yang fokus pada desain pembuatan program perangkat lunak termasuk struktur data, arsitektur perangkat lunak, representasi antar muka dan prosedur pengodean”.
3. Pembuatan Kode Program  
“Adalah desain harus ditranslasikan ke dalam program perangkat lunak.
4. Pengujian  
“Adalah fokus pada perangkat lunak secara dari segi logik dan fungsional dan memastikan bahwa semua bagian sudah diuji”. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir kesalahan dan memastikan keluaran yang dihasilkan sesuai dengan yang diinginkan.
5. Pendukung atau Pemeliharaan  
“Adalah tahapan yang dapat mengulangi proses pengembangan mulai dari analisis spesifikasi untuk perubahan perangkat lunak yang sudah ada, tapi tidak untuk membuat perangkat lunak baru”.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses penjualan secara kredit di PT. Surya Borobudur Pratama sebagai berikut : Pada proses ini, customer melakukan proses pemesanan barang dengan mengirim form pesanan (PO) via fax atau melakukan pemesanan melalui telepon lalu bagian marketing & sales mencatat pesanan di form sales order (SO) untuk diberikan kepada bagian gudang, setelah bagian gudang menerima sales order (SO) maka bagian gudang mengecek persediaan barang, jika ada akan disiapkan barang di gudang, kalau barang tidak ada bagian gudang menunggu barang datang. Setelah itu bagian marketing & sales akan menginformasikan ke customer bahwa barang akan segera dikirim. Selanjutnya proses pengiriman barang. Setelah barang disiapkan, supir perusahaan akan dibuatkan surat jalan berdasarkan data sales order (SO) untuk mengambil barang ke gudang. Setelah supir mengambil barang di gudang, maka barang akan langsung dikirimkan ke tempat tujuan pengiriman, lalu surat jalan di tanda tangan dan copyannya diberikan untuk customer, sedangkan aslinya dibawa supir kembali untuk diberikan ke bagian marketing & sales. Selanjutnya proses penagihan. Bagian marketing & sales membuat faktur penjualan atau invoice berdasarkan surat jalan yang diterima customer dan tanda terima. Bagian penagihan akan diberikan tanda terima dan faktur penjualan atau invoice serta surat jalan asli yang akan diberikan ke customer, tetapi customer hanya akan mendapatkan tanda terima terlebih dahulu sebelum melakukan pembayaran, jika memang sudah jatuh tempo dan customer telah melakukan pembayaran secara tunai atau melalui transfer atau giro serta telah lunas, faktur penjualan atau invoice asli akan diberikan ke customer sebagai tanda lunas beserta surat jalan asli, sedangkan copyannya bagian penagihan akan memberikannya ke bagian marketing & sales sebagai tanda pembayaran dari customer dan di arsipkan, apabila customer belum lunas maka akan diberikan kembali tanda

terima oleh bagian penagihan. Kemudian pembuatan jurnal, setiap kali ada transaksi penjualan kredit maka bagian pajak & accounting akan melakukan pencatatan penjumlahan pada Microsoft excel dari data faktur penjualan atau invoice. Dan terakhir pembuatan laporan, setiap hari ada pencatatan pesanan yang akan diinput di Microsoft Excel dari data faktur penjualan atau invoice. Dan diakhir bulannya akan dihitung pesanan selama sebulan beserta piutangnya.

#### 1. Permasalahan Pokok

Dari hasil pengamatan serta uraian yang telah penulis paparkan diatas, sistem informasi perusahaan ini masih menggunakan cara manual. Hal ini memungkinkan terjadi banyak permasalahan, antara lain:

- a. Pembuatan Sales Order (SO) dan Faktur Penjualan masih dengan manual yaitu menggunakan Microsoft Excel oleh bagian Marketing & sales, dengan ini siapa saja bisa membuatnya tanpa sepengetahuan bagian Marketing & sales.
- b. Semua data dan laporan masih dicatat dalam buku atau kertas dan Microsoft Excel sehingga belum tersusun rapi serta memakan waktu dan ada kemungkinan data akan hilang.
- c. Proses pencatatan penjumlahan masih manual, sehingga akan sulit mengetahui pengaruh akun-akun secara kronologis dan akan terjadi kesalahan dalam pencatatan.
- d. Laporan penjualan dan laporan piutang masih di input secara manual, sehingga laporan kurang akurat dan tidak bisa mengontrol piutang customer.

#### 2. Pemecahan Masalah

Untuk memecahkan masalah yang ada di PT. Surya Borobudur Pratama, khususnya untuk sistem informasi menggunakan sistem yang sudah terkomputerisasi, seperti:

- a. Dengan sistem menjadi terkomputerisasi pembuatan Sales Order (SO) dan Faktur Penjualan bisa hanya bagian Marketing & Sales saja yang membuatkan, dengan adanya user id.
- b. Semua data akan disimpan dalam database, sehingga akan memudahkan dalam mencari data serta dapat mencegah hilangnya data tersebut.
- c. Dibuatkan data perkiraan untuk melakukan proses jurnal secara otomatis berdasarkan file perkiraan tersebut dan juga file penjualan. Dimana proses jurnal ini akan menghasilkan data jurnal yang dapat membuat atau sebagai dasar pembuatan laporan penjualan dan laporan piutang.
- d. Diperlukan suatu pengolahan data yang menggunakan sistem komputerisasi terpadu, dimana mulai dari pemesanan, pengiriman, penagihan, penjumlahan hingga pembuatan laporan penjualan dan laporan piutang dapat langsung di proses dengan sistem komputerisasi. Dengan demikian informasi mengenai penjualan akan lebih akurat dan lebih cepat sehingga tidak akan terjadi lagi keterlambatan dalam penanganan pemesanan barang.

### 3. Sistem Informasi Penjualan

Analisis kebutuhan, meliputi tahapan analisis kebutuhan fungsionalitas dari masing-masing pengguna yang berinteraksi langsung terhadap sistem penjualan diantaranya:

#### A. Staff Bagian Marketing & sales

- A1. Staff Bagian Marketing & sales bisa melakukan login kedalam sistem penjualan.
- A2. Staff Bagian Marketing & sales menginput username dan password.
- A3. Staff Bagian Marketing & sales menginput data customer.
- A4. Staff Bagian Marketing & sales menginput data pengguna.
- A5. Staff Bagian Marketing & sales menginput data produk.
- A6. Staff Bagian Marketing & sales menginput data perkiraan.
- A7. Staff Bagian Marketing & sales membuat sales order.
- A8. Staff Bagian Marketing & sales membuat surat jalan.

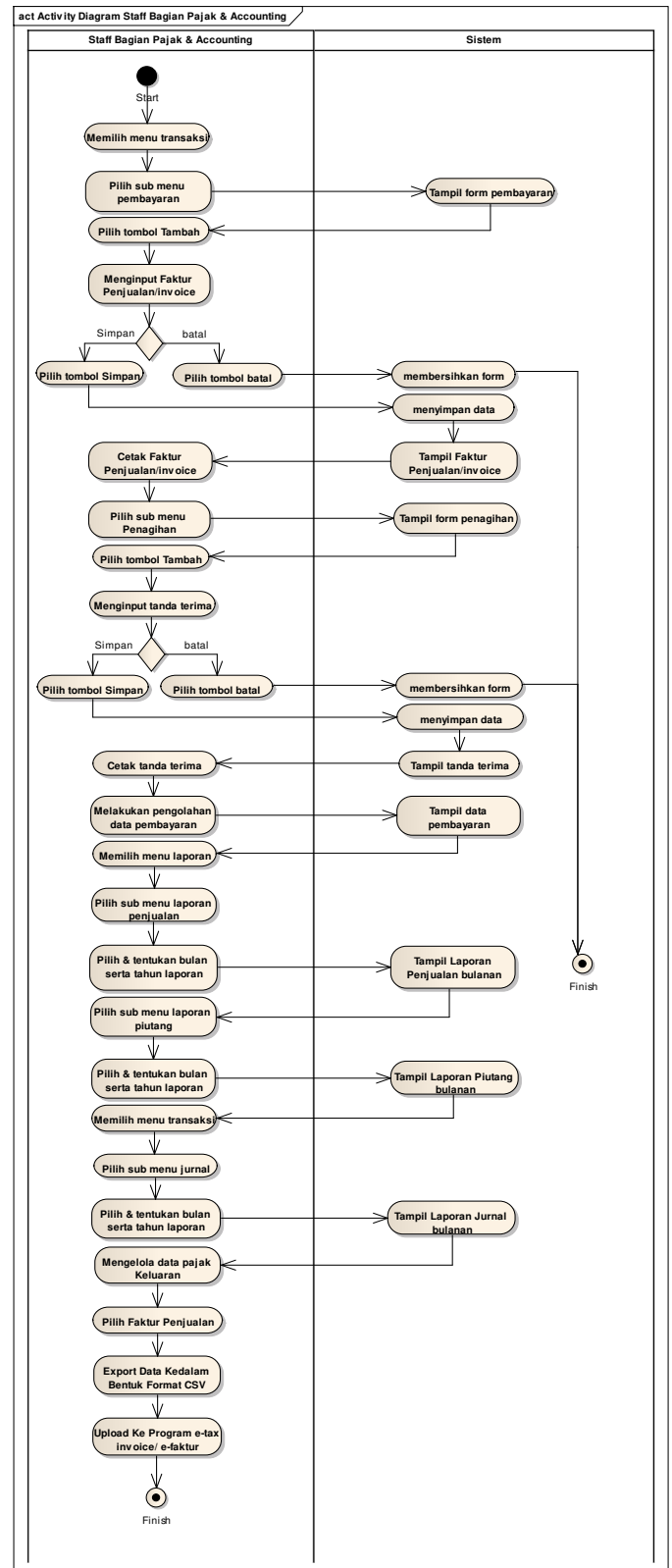
#### B. Staff Bagian Pajak & Accounting

- B1. Staff Bagian Pajak & Accounting bisa melakukan login kedalam sistem penjualan.
- B2. Staff Bagian Pajak & Accounting menginput username dan password.
- B3. Staff Bagian Pajak & Accounting membuat faktur penjualan/invoice.
- B4. Staff Bagian Pajak & Accounting membuat tanda terima.
- B5. Staff Bagian Pajak & Accounting dapat melakukan pengolahan data pembayaran.
- B6. Staff Bagian Pajak & Accounting dapat menampilkan laporan Penjualan bulanan.
- B7. Staff Bagian Pajak & Accounting dapat menampilkan laporan Piutang bulanan.
- B8. Staff Bagian Pajak & Accounting dapat menampilkan laporan Jurnal bulanan.
- B9. Staff Bagian Pajak & Accounting bisa melakukan pengolahan data Pajak Keluaran.

### 4. Unified Modelling Language (UML)

Pada Bagian ini, penulis akan menjelaskan sistem informasi penjualan dalam bentuk *Unified Modelling Language* (UML) yang meliputi:

#### a. Activity Diagram

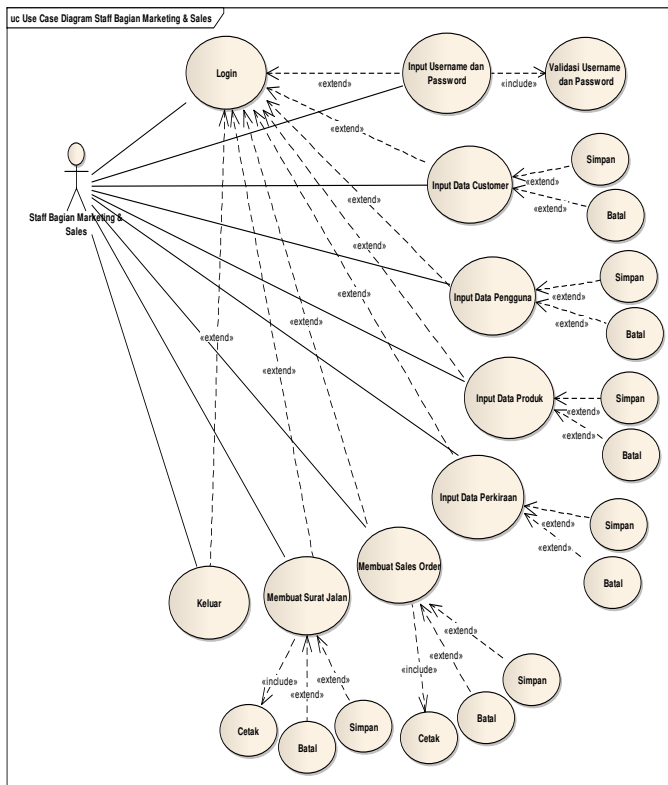


Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gbr1. Activity diagram Staff Bagian Marketing & Sales



## b. Use Case



Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gbr2. Use case diagram Staff Bagian Marketing &amp; sales

TABEL 1  
DESKRIPSI USE CASE DIAGRAM STAFF BAGIAN MARKETING & SALES

Use Case	Use Case Bagian Marketing & sales
Requirements	A1-A8
Goal	Staff Bagian Marketing & sales dapat melakukan transaksi penjualan, cetak SO, dan cetak SJ.
Pre-Conditions	Staff Bagian Marketing & sales masuk mengakses halaman login.
Post-Conditions	Staff Bagian Marketing & sales melakukan login dan masuk kedalam halaman bagian marketing & sales.
Failed End Condition	Staff Bagian Marketing & sales dapat
Primary Actors	Staff Bagian Marketing & sales

Main Flow  
/ Basic Path

1. Staff Bagian Marketing & sales dapat melakukan input username dan password.
2. Staff Bagian Marketing & sales menginput data customer.
3. Staff Bagian Marketing & sales menginput data pengguna.
4. Staff Bagian Marketing & sales menginput data produk.
5. Staff Bagian Marketing & sales menginput data perkiraan.
6. Staff Bagian Marketing & sales membuat & mencetak sales order.
7. Staff Bagian Marketing & sales membuat & mencetak surat jalan.

## Invariant 1

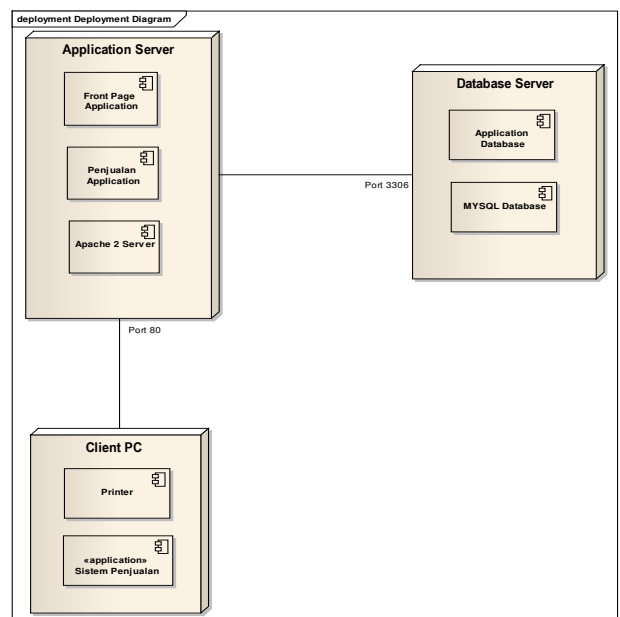
Staff Bagian Marketing & sales dapat mengedit data customer, pengguna, produk, dan perkiraan.

## Invariant 2

Staff Bagian Marketing & sales dapat menghapus data customer, pengguna, produk, dan perkiraan.

Sumber: Hasil Penelitian (2017)

## c. Deployment Diagram



Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gbr3. Deployment Diagram Sistem Informasi Penjualan



## 7. Tampilan Form Login

Sumber: Hasil Pengolahan Data (2017)

Gbr7. Hasil Input Saldo Awal Inventory

## 8. Tampilan Form Menu Utama

Sumber : Hasil Pengolahan Data (2017)

Gbr 8. Form Menu Utama

## 9. Tampilan Form Barang

Sumber: Hasil Pengolahan Data (2017)

Gbr 9 Form Barang

## 10. Tampilan Form Pembayaran

Sumber: Hasil Pengolahan Data (2017)

Gbr.10 Form Pembayaran

## 11. Tampilan Laporan Penjualan

No Faktur	Tgl Faktur	No Faktur	HPP	Nama Pelanggan	Alamat Pelanggan	Nilai Faktur	Discount	DPP	PPN
1725915	22 Fe 2017	017.17.4344035	00.000.000.000.000	RSAGA JAND	Jl. RAYA BHR	20.612.250.00	0.00	20.612.250.00	2.626.625.00
1725916	10 Fe 2017	017.17.4344035	00.000.000.000.000	CITABANJARAN, Tj	Jl. Raya Nudra	6.401.000.00	0.00	7.795.000.00	779.500.00
1725917	14 Fe 2017	017.17.4344037	00.000.000.000.000	FRIVEK		6.001.000.00	0.00	6.180.000.00	618.000.00
1725918	23 Fe 2017	017.17.4344031	00.000.000.000.000	LSAHA JAYA		24.070.720.00	0.00	22.854.300.00	2.285.430.00
1725919	23 Fe 2017	017.17.4344032	00.000.000.000.000	ALBA	Jl. RAYA PO	12.58.52.00	0.00	11.06.230.00	1.106.230.00
1725920	23 Fe 2017	017.17.4344033	00.000.000.000.000	BAESTEC ALY DALLERY	Jl. RAYA BA	12.23.704.00	0.00	11.25.673.27	1.125.673.27
1725921	24 Fe 2017	017.17.4344034	00.000.000.000.000	LSAHA JAYA	Jl. RAYA PO	26.21.000.00	0.00	22.980.000.00	2.298.000.00
1725922	25 Fe 2017	017.17.4344035	00.000.000.000.000	CTRA ABADI	Jl. PACJALAF	12.50.400.00	0.00	11.42.400.00	1.142.400.00
1725923	27 Fe 2017	017.17.4344036	00.000.000.000.000	LSAHA JAYA	Jl. RAYA PO	22.460.000.00	0.00	21.497.163.04	2.149.716.34
1725924	28 Fe 2017	017.17.4344037	31.403.401.1412.000	ARTAPENIA OPTA CATURINDO P	KP JENONGIN	26.604.400.00	0.00	19.000.363.04	1.900.363.04
1725925	17 Fe 2017	017.17.4344038	00.000.000.000.000	CITABANJARAN, Tj	Jl. RAYA BA	43.750.000.00	0.00	39.683.000.00	3.968.300.00
1725926	17 Fe 2017	017.17.4344039	00.000.000.000.000	PAJATI DOKI	Jl. RAYA BA	22.10.000.00	0.00	20.314.644.00	2.031.644.00
1725927	20 Fe 2017	017.17.4344040	00.000.000.000.000	ALAFIRDAH	Jl. RAYA SA	21.501.000.00	0.00	19.680.100.00	1.968.100.00
1725928	21 Fe 2017	017.17.4344041	00.000.000.000.000	RSAGA JAND	Jl. RAYA BHR	20.612.250.00	0.00	19.619.625.00	1.961.962.50
1725929	21 Fe 2017	017.17.4344042	00.000.000.000.000	RSAGA JAND	Jl. RAYA BHR	21.20.000.00	0.00	19.360.000.00	1.936.000.00
1725930	21 Fe 2017	017.17.4344043	00.000.000.000.000	MAKUR PERKASA	Jl. RAYA AL	1.301.000.00	0.00	6.690.000.00	669.000.00
1725931	22 Fe 2017	017.17.4344044	00.000.000.000.000	PAJATI DOKI	Jl. RAYA BA	17.40.100.00	0.00	15.981.500.00	1.598.150.00
						7.990.350.00	36.000.00	6.444.381.71	644.431.71

Sumber: Hasil Pengolahan Data (2017)

Gbr.11 Laporan Penjualan

## 12. Laporan laba Rugi

Description	Amount
Pendapatan	
Penjualan	7.149.632.475.54
Potongan Penjualan	7.209.000.209.17
Jumlah Pendapatan	29.447.723.64
Harga Pokok Penjualan	7.149.632.475.54
Harga Pokok Penjualan	6.953.730.716.05
Harga Pokok Penjualan	6.953.730.716.05
Jumlah Harga Pokok Penjualan	6.953.730.716.05
LABA KOTOR	195.901.759.48
Beban Operasi	
BIAYA PEMASARAN	68.725.000.00
Beban URBH & Lainnya	68.725.000.00
Biaya BBM, Tol, Parkir	61.725.000.00
Biaya Promosi	7.000.000.00
BIAYA UMUM & ADMIN STRASI	8.073.880.00
Beban URBH & Lainnya	8.073.880.00
Biaya Konsultan	5.000.000.00
Biaya Telekomunikasi	1.300.880.00
Biaya Ekspedisi, Pos & Material	15.000.00
Biaya Perengkapan Kantor	1.750.880.00
Jumlah Beban Operasi	76.825.680.00
PENDAPATAN OPERASI	119.042.879.48
Pendapatan dan Beban Lain	
Pendapatan lain	

Sumber: Hasil Pengolahan data (2017)

Gbr 12. Laporan Laba/Rugi

## 13. Laporan Perubahan Modal

Laporan Perubahan Modal		
PT. Surya Borobudur Pratama		
Friday 02 June 2017		
Keterangan	Saldo	
Ekuitas pemilik awal periode		3,877,534,172.19
Pendapatan Bersih	119,042,878.48	
Investasi lunas periode	0.00	
Penarikan	0.00	
Penambahan Ekuitas pemilik		119,042,878.48
Ekuitas pemilik di akhir periode		3,996,577,050.68

Sumber: Hasil Pengolahan Data (2017)

Gbr.14 Laporan Perubahan Modal

## 14. Laporan Neraca

Laporan Neraca		
PT. Surya Borobudur Pratama		
Friday 02 June 2017		
Description	Balance	
<b>Aktiva</b>		
<b>Aktiva Lancar</b>		
Kas dan Bank		
Kas & Bank	-24,858,948.56	51
Kas kecil	496,830.00	
Kas In Transit	2,896,247,840.00	
Bank CIMB	-47,444,236,758.91	
Bank BCA	44,494,761.00	
Bank Mandiri	17,971.52	00
Bank In Transit	19,596,079,619.40	
Jumlah Kas dan Bank	-24,858,948.56	51
Piutang Dagang	59,110,530,340.73	
Piutang Dagang DR	59,110,530,340.73	
Jumlah Piutang Dagang	59,110,530,340.73	
Persediaan	1,459,657,230.79	
Persediaan Barang Dagang	39,984,267.53	
Barang Terkirim	1,499,041,498.32	
Jumlah Persediaan	1,499,041,498.32	
Aktiva lancar lainnya	5,208,649,324.16	
Pajak Dibayar Dimuka	5,207,386.12	16
PPN Masukan	663,212.00	
Pajak dibayar Dimuka Pasal 22	5,208,649,324.16	
Jumlah Aktiva lancar lainnya	40,928,673,896.69	
<b>Aktiva Tetap</b>		
<b>Mobil Motosik</b>		

Sumber: Hasil Pengolahan Data (2017)

Gbr 15. Laporan Neraca

## IV. KESIMPULAN

PT. Surya Borobudur Pratama. merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang perdagangan. Dalam pengolahan data akuntansi masih menggunakan sistem manual atau belum menggunakan aplikasi akuntansi, sehingga menyebabkan proses pengolahan data akuntansi kurang berjalan secara efektif dan efisien, berdasarkan tinjauan bab-bab sebelumnya mengenai pengolahan data akuntansi pada PT. Surya Borobudur Pratama., maka dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengolahan data secara manual tidak dapat memenuhi efesien dan efektifitas karyawan sebagaimana yang diharapkan sehingga diusulkan menjadi
2. Dapat menghemat dalam proses penyimpanan data penjualan dan selain itu juga keamanan terjamin.
3. Informasi mengenai penjualan dapat diperoleh lebih akurat dan lebih cepat sehingga tidak akan terjadi lagi keterlambatan dalam penanganan pemesanan barang.

4. Dengan sistem yang terkomputerisasi diharapkan dapat mengatasi kelemahan-kelemahan yang terdapat pada sistem manual.

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka penulis mengusulkan beberapa saran untuk penelitian lanjutan dan saran manajerial sebagai berikut:

1. Perlunya diadakan pelatihan bagi karyawan yang akan terlibat dalam pemakaian sistem ini.
2. Pada periode tertentu perlu adanya pengecekan atau pemeriksaan data kembali akan sistem yang diusulkan untuk menjaga timbulnya kelemahan sistem.
3. Mengingat pentingnya data yang tersimpan dalam file, maka sebaiknya perlu dibuatkan file duplikat (back up) untuk setiap file yang digunakan agar jika terjadi kerusakan, perusahaan tidak akan kehilangan data tersebut dan kegiatan perusahaan tidak terhenti karena akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu penulisan dan semoga senantiasa menjadi amal ibadah dan bekal di hari kemudian. Diharapkan tulisan ini dapat bermanfaat dan berguna dalam sumbangsih ilmu pengetahuan.

## REFERENSI

- [1] Hall, James. A. Sistem Informasi Akuntansi. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- [2] Hasugian, Humisar, dan Ahmad Nur Shidiq. Rancang Bangun Sistem Informasi Industri Kreatif Bidang Penyewaan Sarana Olahraga, 2012 (Semantik). 2012.
- [3] Mulyadi. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat, 2010.
- [4] Mulyadi. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- [5] Mustakini, Jogiyanto Hartono. Analisis & Desain Sistem Informasi: Pendekatan terstruktur teori dan praktik aplikasi bisnis. Edisi III. Yogyakarta: ANDI, 2016.
- [6] Nugroho, Adi. Rekayasa Perangkat Lunak Menggunakan UML dan Java. Yogyakarta: Andi Offset, 2010.
- [7] Sukanto, Rosa Ariani, dan Muhammad Shalahuddin. Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek. Bandung: Informatika, 2013.
- [8] Wahana Komputer. Panduan Aplikatif dan Solusi: Membangun Sistem Informasi dengan Java NetBeans dan MySQL. Yogyakarta: ANDI, 2015.
- [9] Yakub. Pengantar Sistem Informasi. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.



Dianti Puji Lestari di Bogor, 3 Maret 1994. Tahun 2017 lulus dari Program Diploma Tiga (D3) Program Komputerisasi Akuntansi AMIK BSI Jakarta. Pernah bekerja di RS. Sentra Medika Cicalak sebagai Staff Bagian Accounting tahun 2014 dan saat ini bekerja di PT. Surya Borobudur Pratama sebagai Staff Bagian Accounting & Pajak.





Ibnu Rusdi lahir di Jakarta, 23 April 1987. Tahun 2008 lulus dari Program Diploma Tiga (D3) Program Komputerisasi Akuntansi AMIK BSI Jakarta. Tahun 2012 lulus dari Program Strata Satu (S1) Program Studi Sistem Informasi Universitas STMIK Nusa Mandiri Jakarta. Tahun 2014 lulus dari Program Strata Dua (S2) Program Studi Magister Ilmu Komputer STMIK Nusa Mandiri Jakarta. . Bekerja sebagai staff pengajar di STMIK Nusa Mandiri.



Ade Sri Mulyani, MM. lahir di Bogor, pada tanggal 29 November 1981. lulusan dari Universitas Mercu Buana, program studi Manajemen konsentrasi Manajemen Keuangan Sebelum menjadi dosen pada Akademi Bina Sarana Informatika, bekerja sebagai Staff Accounting pada PT. Uomo Donna Indonesia dan Supervisor Accounting pada PT. Nusuno Karya serta System consultant pada PT. Realta Chakra Darma