



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019

Rancangan Sistem Informasi Peramalan dan Kontrol
Untuk *Revenue Cycle* di PT.X

Skripsi

Diajukan untuk Ujian Sidang Jenjang Sarjana
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Oleh

Rita Novianti

2017320059

Bandung

2021



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A
SK BAN –PT NO: 3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019

Rancangan Sistem Informasi Peramalan dan Kontrol
Untuk *Revenue Cycle* di PT.X

Skripsi

Diajukan untuk Ujian Sidang Jenjang Sarjana
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Oleh

Rita Novianti

2017320059

Pembimbing

Dr. Agus Gunawan, S.Sos., B.App.Com., MBA., M.Phil.

Bandung

2021

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Rita Novianti
Nomor Pokok : 2017320059
Judul : Rancangan Sistem Informasi Peramalan dan Kontrol Untuk
Revenue Cycle di PT. X

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Jumat, 15 Januari 2021
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota

Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si.

20 Januari 2021

Sekretaris

Dr. Agus Gunawan,
S.Sos.,B.App.Com.,MBA.,M.Phil

Anggota

Angela Caroline, S.AB., MM.

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Rita Novianti

NPM : 2017320059

Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Rancangan Sistem Informasi Peramalan dan Kontrol untuk *Revenue Cycle* di PT. X

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku. Selain itu, pengumpulan dan penggunaan data di penelitian ini telah diketahui dan seijin dari pihak yang menjadi sumber data.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, Januari 2021



Rita Novianti

ABSTRAK

Nama : Rita Novianti

NPM : 2017320059

Judul : Rancangan Sistem Informasi Peramalan dan Kontrol Untuk *Revenue cycle* di PT. X

PT. X adalah perusahaan Peralatan Pancing dan Apparel yang memiliki pelanggan di Indonesia hingga Mancanegara. Bisnis PT. X yang terus berkembang membuat penjualan terus meningkat dan membuat PT. X harus berinvestasi menambah mesin dan sumber daya manusia karena kapasitas produksi PT. X sudah mencapai batas maksimal. Dengan investasi tersebut, maka PT. X membutuhkan sebuah sistem kontrol yang dapat memastikan investasi itu tidak akan merugikan perusahaan. Oleh karena itu, agar investasi dapat terkontrol dan memberikan keuntungan bagi perusahaan, diadakan pembaharuan sistem *Revenue cycle* yang lebih mendukung dan juga dibantu dengan Peramalan Penjualan pada PT. X.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan studi kasus langsung ke PT. X. Data yang didapatkan dari penelitian ini merupakan hasil *interview* bersama pihak manajemen PT. X dan juga data-data yang didapatkan dari pihak perusahaan. Data yang didapatkan ini lalu akan dianalisis dengan menggunakan *Business Process Model and Notation* (BPMN).

BPMN dalam penelitian ini akan membahas mengenai proses penerimaan pesanan pelanggan, ulasan pesanan pelanggan, pembuatan *sales order*, pemeriksaan pembayaran, *follow up sales order*, penyiapan barang, pengiriman barang, penagihan, sistem produksi *make to order* dan sistem produksi *make to stock*. Dengan perusahaan menggunakan *control by systems* maka terdapat dua program yang digunakan oleh PT. X yaitu Program ERP dan juga program *Knowledge Work Systems* (KWS). Program ERP digunakan untuk pencatatan dan pengendalian yang berhubungan dengan akuntansi keuangan, misalnya pelaporan pembelian bahan baku. Sedangkan KWS digunakan untuk pencatatan dan pengendalian pada suatu hal yang tidak berhubungan dengan masalah keuangan, misalnya pencatatan mengenai pemesanan yang tidak jadi beserta alasannya. Berdasarkan data KWS tersebut maka dapat terbentuk informasi untuk menjadi dasar menentukan kebijakan dan perbaikan untuk kondisi selanjutnya.

Kata Kunci: Peningkatan Penjualan, *Revenue cycle*, Peramalan Penjualan, *Business Process Model and Notation* (BPMN), Proses Bisnis.

ABSTRACT

Name : Rita Novianti

Identification Number: 2017320059

Title : “Forecasting and Control Information System Plan for Revenue cycle at PT. X”

PT. X is a fishing and apparel equipment company that has customers in Indonesia and abroad. PT. X which continues to grow makes sales continue to increase and makes PT. X must add machines and resources because of the production capacity of PT. X has reached the maximum limit. With this investment, PT. X needs a control system that can ensure that the investment will not harm the company. Therefore, for controlled investment to provide benefits for the company, reform of the Revenue cycle system is more supportive and is also assisted by Sales forecasting at PT. X.

This study uses a qualitative approach and direct case studies to PT. X. The data obtained from this study are the results of interviews with the management of PT. X and also data obtained from the company. The data obtained will then be analyzed using the Business Process Model and Notation (BPMN).

BPMN in this study will discuss the process of receiving customer orders, reviewing customer orders, making sales orders, checking payments, following up sales orders, preparing goods, shipping goods, invoicing, make to order production systems, and make to stock production systems. With the company using control by systems, there are two programs used by PT. X is the ERP Program and the Knowledge Work Systems (KWS) program. ERP programs are used for recording and control related to financial accounting, for example reporting on raw material purchases. Meanwhile, KWS is used for recording and controlling matters that are not related to financial problems, for example, recording unsubstantiated orders and their reasons. Based on the KWS data, information can be formed to become the basis for determining policies and improvements for further conditions.

Keywords: Sales Increase, Revenue cycle, Sales forecasting, Business Process Model, and Notation (BPMN), Business Process.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat, serta tuntunan yang senantiasa dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan penelitian berjudul “*Rancangan Sistem Informasi Peramalan dan Kontrol Untuk Revenue cycle*” dengan baik. Penelitian ini disusun sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Strata I, Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan Bandung.

Dalam penyusunan penelitian ini, penulis menyadari banyak sekali tantangan dan hambatan yang terjadi dan tidak dapat terselesaikan tanpa dukungan dari berbagai pihak. Banyak pihak yang telah memberikan bantuan, bimbingan dan pembelajaran kepada penulis. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih secara mendalam kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus yang selalu memimpin, memberkati dan memberikan kekuatan mulai dari penulis menyusun skripsi ini hingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu dan tanpa kekurangan apapun
2. Mamah yang selalu mendoakan, mendidik, mendukung dan selalu menjadi semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dan pendidikan S1 dengan sangat baik
3. Ko Ricky dan Ko Rian, yang selalu mendukung penulis untuk lebih giat dan bisa menyelesaikan pendidikan S1 dengan sebaik mungkin

4. Victor Christian, yang selalu menemani, baik secara langsung maupun tidak, baik dalam suka maupun duka serta selalu sabar dan terus memberikan semangat juga motivasi untuk penulis dalam tiap kegiatan yang penulis lakukan, termasuk dalam penyusunan skripsi ini
5. Bapak Dr. Agus Gunawan, S.Sos., B.App.Com., MBA., M.Phil. selaku dosen pembimbing yang dengan sabar telah memotivasi penulis untuk terus berkembang, serta selalu memberikan masukan yang membangun kepada penulis. Terima kasih juga untuk seluruh waktu, perhatian, pengalaman, dan tenaga yang sudah Bapak luangkan dan berikan untuk memperluas wawasan penulis selama proses penyusunan skripsi dari awal hingga selesai. Last but not least, terima kasih kepada semua saran yang Bapak sampaikan guna membentuk karakter penulis menjadi lebih baik.
6. Bapak Asdi Aulia Athuri, SE, M.Buss.Acc., Ak. yang telah memotivasi, meluangkan waktu dan membantu dalam mendapatkan data untuk penulisan ini.
7. Pemilik PT. X yang berkenan memberikan ilmu, pengalaman serta izin kepada penulis untuk menggunakan perusahaannya dalam penelitian ini
8. Bapak Pius Sugeng Prasetyo selaku Dekan Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan
9. Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si. selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan

10. Dr. Margaretha Banowati Talim, M.si. selaku dosen wali penulis di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan
11. Seluruh dosen pengajar, staf tata usaha, staf perpustakaan, seluruh pekaya dan seluruh satpam yang berada di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan, yang telah memberikan ilmu dan pengalaman yang bermanfaat selama proses perkuliahan dari awal semester hingga semester akhir.
12. Lala Sutella selaku sepupu penulis, yang selalu siap sedia membantu, menjadi tempat berkeluh kesah dan partner terbaik dalam membicarakan ide-ide yang ada dikepala penulis
13. Uni dan Vini selaku pejuang skripsi dan touring yang bersama-sama dnegan penulis dalam menyelesaikan penyusunan skripsi, teman google meet dan begadang penulis yang akan selalu berbagi cerita juga pengalaman serta dukungan yang tidak akan terlupakan.
14. Agnes Rejeki, Gabriella Shanaz dan Rahel Kristy yang merupakan teman kos. Yang selalu siang dan malam penulis ganggu untuk sekedar bercerita, minta bantuan bersihin ulet sayur ataupun hanya berkeluh kesah.
15. Celine, Bela, Ceo, Winda, Terdin, Tertan, Ocin, Aes, Kezia, Amel, Karyn, Lisa dan Lidya selaku sahabat-sahabat penulis.
16. Teman-teman penulis selama berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan Bandung: Ales, Picco, Christian, Deniel, Widya, Rianna, Renaldi, Timothy, Berti, Paula, Thomas, Christine, Sasha, Shannia, Angel, Eri, Mic, Vincen,

Lanny, Ivanna, Itin, Adeline, Chrestella, Gaby, Thomas, Ivan, Carlo, Inna,
Shannon, Jeanice, Lauryn

17. Seluruh teman dan keluarga yang tidak bisa disebutkan satu persatu,
terimakasih atas dukungannya dalam penyelesaian skripsi ini.

18. Seluruh teman angkatan 2017 Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis
Universitas Katolik Parahyangan

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini jauh dari kata sempurna.
Untuk itu, segala kritik dan saran akan diterima guna menjadi bahan masukan dan
pertimbangan di masa depan. Akhir kata, penulis ingin mengucapkan terima kasih
yang sebesar-besarnya, sekiranya Tuhan memberkati dan memberikan berkat yang
melimpah.

Bandung, 9 Januari 2021

Penulis,
Rita Novianti

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	7
1.4.1. Bagi Perusahaan.....	7
1.4.2. Bagi Penulis	7
1.4.3. Bagi Pembaca	7
BAB II KERANGKA TEORI.....	8
2.1. Peramalan.....	8
2.1.1. Tujuan Peramalan	9
2.1.2. Peramalan Horizon Waktu.....	10
2.1.3. Tujuh Langkah Peramalan	12

2.2.	Peramalan Deret Waktu	15
2.2.1.	Dekomposisi Deret Waktu	15
2.2.2.	Pendekatan Naif (Naive Approach)	18
2.2.3.	Rata-rata Bergerak (Simple Moving Averages)	19
2.2.4.	<i>Exponential Smoothing</i>	19
2.2.5.	Kesalahan Perhitungan Peramalan.....	20
2.2.5.1.	<i>Mean Absolute Deviation</i>	20
2.2.5.2.	<i>Mean Absolute Percent Error</i>	21
2.2.5.3.	<i>Mean Squared Error</i>	21
2.2.6.	<i>Trend Projection</i>	22
2.3.	Sales Planning	22
2.3.1.	Fungsi Sales Planning	23
2.3.2.	Prinsip Sales Planning	23
2.3.3.	Pembagian Waktu Sales Planning	25
2.3.4.	Tahapan Sales Planning	26
2.4.	<i>Revenue cycle</i>	28
2.4.1.	Proses Umum <i>Revenue cycle</i>	28
2.5.	Sistem Informasi	30
2.5.1.	Jenis Sistem Informasi	31
2.5.1.1.	<i>Transaction Processing Systems (TPS)</i>	31

2.5.1.2.	<i>Management Information System (MIS)</i>	32
2.5.1.3.	<i>Decision Support Systems (DPS)</i>	33
2.6.	<i>Management Control Systems (MCS)</i>	34
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		35
3.1.	Jenis Penelitian	35
3.2.	Metodologi Penelitian.....	35
3.3.	Teknik Pengumpulan Data.....	37
3.3.1.	Wawancara.....	37
3.3.2.	Observasi	38
3.3.3.	Focus Group Discussion	39
3.4.	Sumber Data	40
3.4.1.	Sumber Data Internal	40
3.4.2.	Sumber Data Eksternal	40
3.4.2.1.	Data Primer.....	41
3.4.2.2.	Data Sekunder	41
3.5.	Teknik Analisis Data	41
3.5.1.	<i>Business Process Model and Notation (BPMN)</i>	42
3.5.1.1.	Elemen BPMN	43
3.6.	Uji Keabsahan Data	45
3.6.1.	Uji Validitas Data	45

3.6.2.	Uji Reliabilitas Data.....	47
BAB IV OBJEK PENELITIAN.....		48
4.1.	Sejarah PT. X.....	48
4.2.	Visi Perusahaan.....	49
4.3.	Misi Perusahaan.....	49
4.4.	Struktur Organisasi	50
4.5.	Peran Masing-masing Jabatan	52
BAB V HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN		68
5.1.	BPMN Alur Penjualan PT. X Level 0	69
5.2.	BPMN Terima Order	71
5.2.1.	BPMN Existing: Terima Order.....	72
5.2.2.	BPMN Proposed: Terima Order	74
5.2.3.	Kebutuhan Data KWS	76
5.2.4.	Evaluasi.....	78
5.2.4.1.	Evaluasi Untuk Proposed: Terima Order	78
5.2.4.2.	Evaluasi Untuk Kebutuhan Data KWS	79
5.3.	BPMN Review Order Selain <i>Marketplace</i>	79
5.3.1.	BPMN Existing: Review Order Selain <i>Marketplace</i>	81
5.3.2.	BPMN Proposed: Review Order Selain <i>Marketplace</i>	83
5.4.	BPMN Review Order <i>Marketplace</i>	83

5.4.1.	BPMN Existing: Review Order <i>Marketplace</i>	84
5.4.2.	BPMN Proposed: Review Order <i>Marketplace</i>	85
5.4.3.	Kebutuhan Data KWS	86
5.4.4.	Evaluasi.....	87
5.4.4.1.	Evaluasi Proposed: Review Order <i>Marketplace</i>	88
5.4.4.2.	Evaluasi Kebutuhan Data KWS	89
5.5.	BPMN Pembuatan <i>Sales Order</i>	89
5.5.1.	BPMN Existing: Pembuatan <i>Sales Order</i>	90
5.5.2.	BPMN Proposed: Pembuatan <i>Sales Order</i>	91
5.6.	BPMN Pengecekan Pembayaran	91
5.6.1.	BPMN Existing: Pengecekan Pembayaran.....	92
5.6.2.	BPMN Proposed: Pengecekan Pembayaran	94
5.6.3.	Evaluasi.....	96
5.7.	BPMN Follow Up <i>Sales Order</i>	96
5.7.1.	BPMN Existing: Follow Up <i>Sales Order</i>	97
5.7.2.	BPMN Proposed: Follow Up <i>Sales Order</i>	98
5.8.	BPMN Menyiapkan Barang.....	98
5.8.1.	BPMN Existing: Menyiapkan Barang	99
5.8.2.	BPMN Proposed: Menyiapkan Barang	101
5.9.	BPMN Mengirimkan Barang.....	101

5.9.1.	BPMN Existing: Mengirimkan Barang	102
5.9.2.	BPMN Proposed: Mengirimkan Barang.....	104
5.10.	BPMN Penagihan	104
5.10.1.	BPMN Existing: Penagihan.....	105
5.10.2.	BPMN Proposed: Penagihan	106
5.11.	BPMN Make to Order Berdasarkan Peramalan.....	106
5.11.1.	BPMN Existing: Make to Order.....	107
5.11.2.	BPMN Proposed: Make to Order Berdasarkan Peramalan ..	107
5.11.3.	Kebutuhan Data KWS	112
5.11.4.	Evaluasi Untuk Proposed: Make to Order Berdasarkan Peramalan dan Kebutuhan KWS yang mendukung	114
5.11.4.1.	Kelebihan dan Tantangan	114
5.12.	BPMN Make to <i>Stock</i> Berdasarkan Peramalan	115
5.12.1.	BPMN Existing: Make to <i>Stock</i> Berdasarkan Peramalan.....	116
5.12.2.	BPMN Proposed: Make to <i>Stock</i> Berdasarkan Peramalan ...	116
5.12.3.	Kebutuhan Data KWS	119
5.12.4.	Evaluasi Untuk Proposed: Make to <i>Stock</i> Berdasarkan Peramalan dan Kebutuhan KWS yang mendukung	122
5.12.4.1.	Kelebihan dan Tantangan	122
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....		124

6.1.	Kesimpulan	124
6.2.	Saran	125
DAFTAR PUSTAKA		Error! Bookmark not defined.
References		127

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Business Challenges Bundle.....	4
Gambar 3. 1 Elemen BPMN.....	43
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Perusahaan	51
Gambar 5. 1 Level 0 Proses Penjualan	69
Gambar 5. 2 Pemetaan Proses Terima Order	72
Gambar 5. 3 Proposed: Proses Terima Order.....	74
Gambar 5. 4 Proposed: Proses Deal Melakukan Pesanan	76
Gambar 5. 5 Pemetaan Proses Review Order Kecuali <i>Marketplace</i>	81
Gambar 5. 6 Pemetaan Proses Review Order <i>Marketplace</i>	84
Gambar 5. 7 Proposed: Pemetaan Proses Review Order <i>B2C Marketplace</i> ..	85
Gambar 5. 8 Proses Pembuatan Sales Order	90
Gambar 5. 9 Proses Pengecekan Pembayaran	92
Gambar 5. 10 Proposed: Pengecekan Pembayaran	95
Gambar 5. 11 Proses <i>Follow Up Sales Order</i>	97
Gambar 5. 12 Proses Penyiapan Barang.....	99
Gambar 5. 13 Proses Pengiriman Barang.....	102
Gambar 5. 14 Proses Penagihan	105
Gambar 5. 15 Proposed: Penggunaan Peramlan Penjualan.....	108
Gambar 5. 16 Proposed: Permintaan Bahan Baku.....	110
Gambar 5. 17 Proposed: Produksi MTO Berdasarkan Peramalan.....	111
Gambar 5. 18 Proposed: Peramalan untuk pembelian bahan baku (MSO)	117

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Covid-19 adalah pandemi yang tidak hanya menyerang Indonesia, namun dunia. Semua masyarakat, dari kelas sosial manapun ikut merasakannya. Dampak yang paling terasa adalah dalam perekonomian masyarakat. Banyak pekerja yang di PHK karena perusahaan tidak lagi memiliki dana untuk membayar pegawainya atau bahkan perusahaan sudah tidak sanggup beroperasi lagi (Rohman, 2020).

Namun hal ini tidak terjadi dengan PT. X yang merupakan perusahaan industri manufaktur alat pancing. Menurut paparan dari CEO PT. X perusahaan justru mengalami kenaikan pegawai sebesar 100% dari jumlah awalnya. Yang mulanya hanya berjumlah 200 pegawai kini menjadi 500 pegawai. Penambahan pegawai ini didasarkan adanya kenaikan penjualan pada kedua bisnis utama PT. X, yaitu Bisnis Pancing dan Apparel.

Akan tetapi kenaikan yang signifikan ini juga membawa tantangan baru untuk PT. X. Tantangan pertama adalah PT. X mengalami perubahan-perubahan yang disebabkan oleh pertumbuhan yang cepat dalam waktu yang singkat. Maka dari itu PT. X membutuhkan cara untuk memonitor dan mengontrol segala aktivitas yang berhubungan dengan *Revenue cycle*.

Tantangan kedua juga muncul dikarenakan penjualan yang terus menerus naik namun kapasitas produksi belum bisa mengimbangnya, sehingga banyak konsumen menunggu lebih lama dari waktu yang dijanjikan. Hal tersebut menjadi dasar untuk PT. X menaikkan 30% kapasitas produksinya dengan menambahkan lebih banyak mesin produk, dengan harapan agar nantinya tidak akan terjadi lagi keterlambatan pemenuhan pesanan konsumen. Oleh karena itu, PT. X membutuhkan perubahan pada bagian produksi dan harus memperbaharui cara kerjanya.

Harapan PT. X dari perubahan dan pembaharuan cara kerja bagian produksi nantinya adalah dengan membuat sistem produksi yang semula *make to order* akan berubah menjadi *make to stock*. Maka PT. X membutuhkan cara untuk dapat melakukan peramalan penjualan dan juga mendapatkan insight dari peramalan penjualan tersebut.

Adanya harapan akan perubahan sistem produksi dari *make to order* menjadi *make to stock* ini juga memberikan tantangan kepada PT. X. Tantangan timbul pada perubahan pembelian bahan baku terutama bahan baku impor. Perubahan pembelian bahan baku ini harus melalui perhitungan yang lebih rinci, baik pada jumlah bahan yang akan dipesan dan budget yang harus perusahaan siapkan untuk bahan baku tersebut.

Oleh karena itu, pihak manajemen perusahaan merasa penting untuk mengadakan evaluasi sistem yang ada sekarang tentang *Revenue cycle*, *Sales forecast* dan *Purchasing order*. Evaluasi ini dilakukan untuk menjadi dasar

pelaksanaan sistem yang baru, berdasarkan dengan judul penelitian ini “Rancangan Sistem Informasi Peramalan dan Kontrol Untuk *Revenue cycle*”.

1.2. Identifikasi Masalah

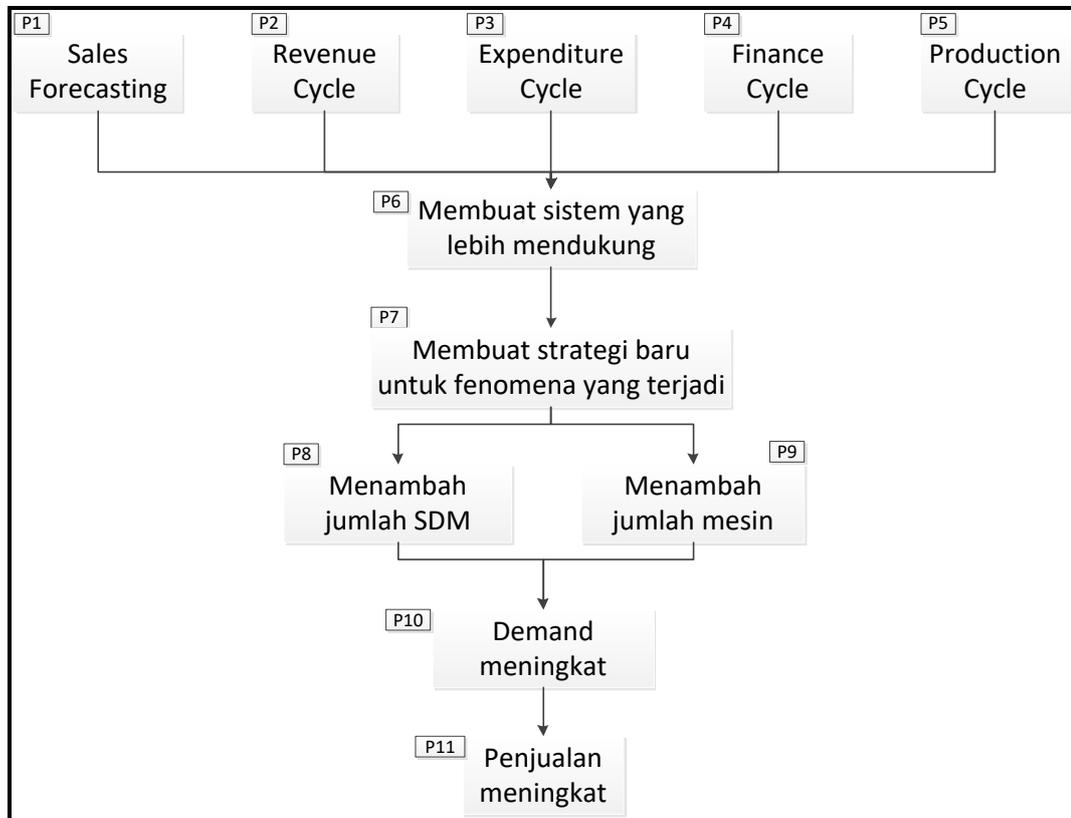
Dalam identifikasi masalah ini untuk mendapatkan gambaran permasalahan yang terjadi, maka akan digunakan teknik *Business Challenges Bundle*. Menurut (Gunawan, 2010) *Business Challenges Bundle* dapat digunakan saat kita ingin melihat suatu masalah yang terjadi dalam perusahaan dan berusaha menganalisis dampak langsung yang bersifat besar dari sebuah fenomena yang sedang terjadi.

Saat menjelaskan sebuah fenomena lebih baik untuk menggunakan gagasan “**fenomena**” dibandingkan dengan gagasan “**masalah**”, karena tidak semua fenomena akan menjadi masalah. Kumpulan dari banyaknya fenomena yang sudah terkumpul dapat dipilih salah satu untuk dijadikan fenomena inti yang akan diteliti dalam penelitian.

Dalam jurnal yang ditulis oleh Agus Gunawan (2010), terdapat empat aturan (Rs) untuk memilih fenomena mana yang akan menjadi fenomena inti:

- (R1) → Pilih fenomena yang merupakan penyebab dari segala fenomena yang terkumpul (Fenomena yang merupakan akar permasalahan)
- (R2) → Pilih fenomena yang benar-benar dapat diperbaiki ataupun dapat diubah
- (R3) → Memilih sebuah fenomena yang dapat diteliti atau fenomena yang membutuhkan penelitian

- (R4) → Pilih untuk menjelaskan fenomena yang masuk akal



Gambar 1. 1 Business Challenges Bundle

Pada Gambar 1.1 *Business Challenges Bundle* dijelaskan tujuan dari dilakukannya penelitian pada PT. X adalah penjualan meningkat (P11). Untuk mencapai tujuan tersebut maka hal pertama yang harus perusahaan lakukan adalah memastikan jumlah demand dapat meningkat (P10). Bila demand pada PT. X meningkat maka bagian produksi PT. X harus dapat mengcover peningkatan tersebut, sedangkan kondisi yang terjadi pada PT. X adalah sudah maksimalnya kapasitas produksi mesin pada PT. X.

Maka hal selanjutnya yang PT. X harus lakukan adalah menambah jumlah mesin (P9) dengan tujuan untuk menaikkan kapasitas produksi dan juga menambah

jumlah SDM (P8) yang bertujuan untuk mengimbangi mesin yang bertambah. Namun dengan pertambahan mesin dan juga SDM pasti akan ada perubahan yang terjadi pada PT. X, maka PT. X harus membuat sebuah strategi baru (P7) untuk mengatasi perubahan-perubahan yang terjadi.

Dengan adanya strategi baru maka dibutuhkan juga sebuah sistem baru (P6) yang dapat mendukung perubahan yang ada, sistem baru ini dibuat bukan karena sistem sebelumnya tidak bekerja dengan baik. Namun lebih ke strategi baru pasti memiliki sistem yang lebih mendukung dibandingkan dengan sistem dari strategi yang sebelumnya.

Berdasarkan dengan wawancara yang dilakukan dengan PT. X, diketahui ada beberapa sistem yang sudah berjalan di perusahaan yaitu *Revenue cycle* (P2), *Expenditure Cycle* (P3), *Finance Cycle* (P4), dan juga *Production Cycle* (P5). Sistem tersebut merupakan beberapa fenomena yang telah terkumpul dari PT. X.

Mengikuti empat aturan yang dinyatakan oleh Agus Gunawan (2010) maka penelitian yang akan dilakukan adalah untuk adalah pembaharuan sistem *Revenue cycle* karena *Revenue cycle* merupakan fenomena yang paling dekat dengan tujuan yang ingin perusahaan capai. Alasan mengapa *Expenditure*, *Finance* dan juga *Production Cycle* tidak dijelaskan adalah karena aturan (R4) yang dinyatakan oleh Agus Gunawan (2010), “Pilihlah untuk menjelaskan fenomena yang masuk akal” termasuk dalam hal jumlah fenomena yang dipilih.

Dalam pembaharuan sistem *Revenue cycle* ini banyak dibantu dengan teknik *Sales forecasting* (P1), berikut merupakan beberapa keuntungan yang didapatkan perusahaan dengan teknik *Sales forecasting*:

- *Sales forecasting* dapat membantu perusahaan dalam mengetahui dan menetapkan target penjualan yang meningkat berdasarkan peramalan.
- *Sales forecasting* dapat membantu bagian PPIC perusahaan dalam menghitung jumlah bahan baku yang dibutuhkan untuk melakukan produksi.
- *Sales forecasting* dapat membantu bagian produksi yang bekerja sama dengan bagian PPIC untuk merencanakan waktu selesainya produksi.
- *Sales forecasting* dapat membantu bagian produksi untuk mempersiapkan sistem produksi *Make To Order* berdasarkan Peramalan dan juga *Make To Stock* berdasarkan dengan peramalan yang telah ada.

Pertanyaan yang muncul dari penelitian ini adalah “Apa jenis sistem yang mendukung PT. X untuk meningkatkan kontrol dalam siklus pendapatan dan peramalan penjualan untuk masa yang akan datang?”

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah untuk membuat sebuah rancangan sistem informasi peramalan dan juga kontrol terhadap *Revenue cycle* demi mencapai tujuan perusahaan, yaitu Penjualan yang Meningkat.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ditujukan dan diharapkan untuk dirasakan oleh Perusahaan, Penulis dan Pembaca penelitian ini.

1.4.1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini akan menghasilkan rancangan sistem yang akan membantu peramalan dan kontrol *revenue cycle* pada PT. X. Dengan demikian rancangan dapat mengatasi masalah pemenuhan permintaan yang seringkali terlambat dan juga dapat membantu kontrol perubahan yang terjadi karena penambahan mesin dan SDM.

1.4.2. Bagi Penulis

Untuk dapat memahami dan memperkaya pengetahuan tentang tantang yang dapat terjadi pada bisni alat pancing dan juga apparel, serta dapat menerapkan pengetahuan yang telah didapatkan selama berkuliah di Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Parahyangan Bandung, khususnya terkait dengan sistem informasi manajemen dan sistem pengendalian manajemen.

1.4.3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pembaca yang ingin memperkaya pengetahuan dan wawasan akan masalah pada perusahaan serupa, dapat juga digunakan oleh pembaca yang ingin melakukan pada industri bisnis serupa dan dengan masalah yang serupa di waktu yang akan datang.