



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

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Rancangan Sistem Pengambilan Keputusan dalam
Memberikan Izin Pemesanan Barang Kembali di PT Masa Juara
Sentosa

Skripsi

Oleh
Pyter
2013320085

Bandung
2017



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

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

**Rancangan Sistem Pengambilan Keputusan dalam
Memberikan izin Pemesanan Barang Kembali di PT Masa Juara
Sentosa.**

Skripsi

Oleh

Pyter

2013320085

Pembimbing

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

Bandung

2017

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Pyter
Nomor Pokok : 2013320085
Judul : Rancangan Sistem Pengambilan Keputusan dalam Memberikan Izin Pemesanan Barang Kembali di PT Masa Juara Sentosa


Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Selasa, 1 Agustus 2017
Dan dinyatakan **LULUS**



Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota

Dr. Rulyusa Pratikto, S.AB., M.SE.

: 

Sekretaris

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

: 

Anggota

Sanerya Hendrawan, Ph.D.

: 

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si



Surat Pernyataan

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Pyter

NPM : 2013320085

Jurusan Program Studi : Administrasi Bisnis

Judul : Rancangan Sistem Pengambilan Keputusan dalam Memberikan

Izin Pemesanan Barang Kembali di PT Masa Juara Sentosa.

Dengan ini menyatakan bahwa rancangan penelitian ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah karya yang pernah dilajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

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, 27 Juli 2017



ABSTRAK

Nama : Pyter
NPM : 2013320085
Judul : “Rancangan Sistem Pengambilan Keputusan dalam Memberikan Izin Pemesanan Barang Kembali Di PT Masa Juara Sentosa”

PT Masa Juara Sentosa adalah distributor bahan bangunan yang mengalami kendala dalam pemberian izin pemesanan barang kembali oleh pelanggan. Kendala tersebut muncul karena salesman tidak memperoleh informasi mengenai pelanggan yang masih memiliki tunggakan, sehingga seringkali pesanan yang diproses melebihi limit kredit pelanggan. Proses pengambilan keputusan untuk menyetujui pesanan pelanggan selama ini dikelola sepenuhnya oleh pimpinan, sehingga solusi yang diusulkan adalah dibuat prosedur untuk menggantikan proses pengambilan keputusan tersebut yang dipermudah penggunaannya dengan bantuan sistem Informasi.

Jenis penelitian yang digunakan adalah Deskriptif analisis dan metode studi kasus. Tahap penelitian mengikuti tahap pengembangan sistem. Teknik analisa data menggunakan 2 alat yaitu BPMN dan MIT 90's framework, BPMN digunakan untuk menggambarkan proses bisnis aktual dan usulan. MiT 90's framework digunakan untuk menganalisa perusahaan tentang kesiapan perusahaan untuk menerapkan sistem yang baru.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah proses bisnis usulan, proses pengambilan keputusan usulan, dan tampilan software yang dirancang. PT MJS juga harus melakukan perubahan untuk mempersiapkan penerapan sistem yang baru.

Kata Kunci :Pengambilan Keputusan, Izin Pemesanan Barang

ABSTRACT

Nama : Pyter
NPM : 2013320085
Judul : “Design of Decision Making System in Granting
Permission of Returning Goods Order at PT Masa Juara Sentosa”

PT Masa Juara Sentosa is a distributor of building materials that is experiencing constraints in licensing re-ordering of goods by customers. These constraints arise because the salesman does not get information about customers who still have arrears, so often orders processed exceeds the customer credit limit. The decision-making process for approving customer orders has been fully managed by the leadership, so the proposed solution is a procedure to replace the decision-making process that is facilitated using it with the help of the Information system.

The type of research used is descriptive analysis and case study methods. The research phases follow the development phase of the system. Data analysis techniques using 2 tools are BPMN and MIT 90's framework, BPMN is used to describe actual business processes and proposals. MiT 90's framework is used to analyze companies about the company's readiness to implement the new system.

The results obtained are proposed business process, proposal decision making process, and software display designed. PT MJS will also make changes to prepare for the implementation of the new system.

Keywords: Decision Making, Goods Order Permit

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat, pertolongan, rahmat dan pimpinan-Nya skripsi ini dapat diselesaikan. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat dalam menempuh ujian akhir Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Program Ilmu Administrasi Bisnis, Universitas Katolik Parahyangan. Terdapat beberapa kendala yang dihadapi dalam penyusunan skripsi ini, namun dengan doa dan dukungan dari berbagai pihak membuat penulis mampu menyelesaikan skripsi ini. Maka dari itu, saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orang tua saya, Bpk. Donarsyanto Soebianto dan Ibu. Tilly Gunawan atas doa, dukungan, motivasi, kasih, semangat yang selalu diberikan.
2. Kakak Kandung saya Albert Soebianto yang selalu mengingatkan, mendorong, memotivasi dalam penyusunan skripsi ini.
3. Keluarga Besar yang selalu memberikan semangat dan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.
4. Pimpinan Perusahaan dan Karyawan PT Masa Juara Sentosa atas pemberian segala waktu, tenaga, kesabaran, dan informasi untuk penulis yang mendukung penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Pius Sugeng selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.

6. Ibu Banowati Talim selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan.
7. Bapak Yoke Pribadi selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dengan penuh kesabaran dalam membimbing, memberikan petunjuk, saran, dan nasehat yang sangat berharga untuk penyusunan skripsi ini.
8. Seluruh dosen pengajar Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan, terutama Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan segala ilmu, pengetahuan, dan pengalaman
9. Sahabat-Sahabat sepermainan Alex, Evan, Michael, Bayong, Harits, Alan, Yoseph yang selalu memberi saya semangat dan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.
10. Teman-Teman Seperjuangan Steven, Anggoro, Isa, Kevin, Felix, Dimas, Derry, Octav, Ahmad, Yoga, Triadi, Adrian, Andre, Bayu, Dedi, Chandra, Devin, Ramadhan, Ridwan, Rizal, Hari, Ghailan, Feisal, dan lainnya yang selalu memberi semangat dan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.
11. Teman-Teman Danus Rachma, Verissa, Finanda, Jovita, Katya, Trivena, Nabila, Sutera yang selalu memberi dukungan dalam penyusunan skripsi ini.
12. Teman-Teman Paduan Suara Hossana yang selalu memberi dukungan dan semangat dalam penyusunan skripsi ini.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	1
ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
DAFTAR ISI.....	1
DAFTAR GAMBAR	5
DAFTAR TABEL.....	5
BAB 1 PENDAHULUAN	6
1.1. Latar Belakang Masalah.....	6
1.2. Identifikasi Masalah	8
1.3. Tujuan Penelitian	9
1.4. Manfaat Penelitian	10
BAB 2 KERANGKA TEORI	11
2.1. Distributor	11
2.1.1. Pengertian.....	11
2.1.2. Partner Distributor.....	12
2.1.3. Kategori Distributor	12
2.1.4. Manfaat Distributor	14
2.2. Teori Pengambilan Keputusan	15
2.2.1. Pengertian.....	15
2.2.2. Tingkat-tingkat keputusan.....	16
2.2.3. Pohon Keputusan (Decision Tree)	17
2.3. Sistem Informasi	18
2.3.1. Pengertian.....	18
2.3.2. Dimensi Sistem Informasi.....	18
2.3.3. Jenis-jenis sistem.....	20
2.3.4. DSS (Decision Support System)	22
Kemampuan umum DSS.....	24
2.4. Analisis Strategi Bisnis	25
2.4.1. Ten School	26
2.4.2. Five Forces Porter	28
2.4.3. SWOT	35
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	39
3.1. Jenis Penelitian.....	39

3.2. Metode Penelitian.....	39
3.3. Teknik Pengumpulan Data.....	40
3.4. Tahapan Penelitian.....	41
3.5. Analisis Data.....	43
3.5.1. Business Process Model and Notation (BPMN).....	43
3.5.2. MIT90s Framework.....	46
BAB 4 PROFIL PERUSAHAAN.....	49
4.1. Profil Perusahaan.....	49
4.2. Proses Umum Bisnis.....	50
4.2.1. Proses Penjualan Langsung Kepada Konsumen.....	50
4.2.2. Proses Penjualan Kepada Toko-Toko Bangunan.....	50
4.3. Struktur Organisasi.....	51
4.3.1. Pimpinan.....	51
4.3.2. Administrasi.....	52
4.3.3. Sales.....	52
4.3.4. Bagian Gudang.....	52
4.3.5. Supir.....	52
4.3.6. Office Boy.....	52
BAB 5 PEMBAHASAN.....	53
5.1. Proses Saat ini.....	53
5.1.1. Proses Pengambilan Keputusan Saat ini.....	53
5.2. Analisis Kesiapan PT. Masa Juara Sentosa.....	54
5.2.1. Analisis Perusahaan PT Masa Juara Sentosa.....	54
5.2.2. Alur Decission Tree.....	66
5.3. Rancangan Sistem.....	68
5.3.1. Logic dari Decission Tree.....	68
5.3.2. Tampilan Pengguna.....	69
5.4. Tanggapan Pimpinan.....	73
BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN.....	76
6.1. Kesimpulan.....	76
6.2. Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA.....	78
LAMPIRAN WAWANCARA.....	80

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.5-1 MIT 90's Framework	47
Gambar 4.3-1 Struktur Organisasi PT Masa Juara Sentosa	51
Gambar 5.1-1 BPMN Proses saat ini.	53
Gambar 5.2-1 BPMN Proses Bisnis Usulan.	63
Gambar 5.2-2 Tampilan Mesin Kasir yang dijadikan Acuan Membuat Tampilan Software.	65
Gambar 5.2-3 Alur Pengambilan Keputusan Saat Ini	66
Gambar 5.2-4 Alur Pengambilan Keputusan Usulan.....	67
Gambar 5.3-1 Halaman untuk Masuk.	69
Gambar 5.3-2 Halaman Awal	70
Gambar 5.3-3 Tampilan Sales Decission.	70
Gambar 5.3-4 Tampilan Pada Saat Pelanggan Tidak Diperkenankan Memesan Barang Kembali.....	71
Gambar 5.3-5 Tampilan Pada Saat Diperkenankan Memesan Barang Kembali Tetapi Tidak Banyak.	71
Gambar 5.3-6 Tampilan Pada Saat Toko Diperkenankan Memesan Barang.	72
Gambar 5.3-7 Tampilan Pada Saat akan Mencatat Pesanan.	73

DAFTAR TABEL

Tabel 3.5.1-1 Elemen-Elemen BPMN	46
Tabel 5.3.1-1 Tabel Logika Pengambilan Keputusan	68

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dalam menjalankan Sebuah bisnis, proses pengambilan keputusan tentu sangat penting tidak peduli apapun bisnisnya dan besar atau kecilnya bisnis tersebut proses pengambilan keputusan selalu dibutuhkan. Pengambilan keputusan adalah proses memilih suatu alternatif cara bertindak dengan metode yang efisien sesuai situasi. Proses ini untuk menemukan dan menyelesaikan masalah. Pernyataan tersebut dapat menegaskan bahwa pengambilan keputusan perlu satu tindakan tetapi membutuhkan beberapa langkah . (Salusu, 1996)

Salah satu bisnis yang menggunakan proses pengambilan keputusan adalah bisnis Distributor. Distributor Adalah bisnis yang didirikan untuk mendistribusikan barang dari gudang kepada para penyalur berikutnya yang terdiri atas grosir maupun pengecer sedangkan barang di gudang distributor adalah aneka barang yang diperoleh dari berbagai pihak yang bekerja sama dengannya. (Royan, 2009).

Jika dilihat dari strategi bisnis distributor yaitu menjual sebanyak mungkin produk dengan menghemat biaya sekecil mungkin maka proses pengambilan keputusan dapat menjadi salah satu faktor penentu berjalannya strategi tersebut. Dalam bisnis distributor proses pengambilan keputusan dapat berupa, keputusan untuk membeli barang dari mana, menjual kemana, dan segala keputusan yang

berhubungan dengan pelanggan seperti izin memesan barang, memberikan piutang, dll.

Bisnis distributor ini umumnya adalah bisnis makanan dan sembako, namun terdapat pula bisnis-bisnis lain seperti alat kesehatan dan bahan bangunan. Distributor bahan bangunan penyalur bahan dan keperluan untuk pembangunan seperti Kanopi, pintu, semen, batu bata, dll. Umumnya distributor bahan bangunan menjual produk mereka ke toko-toko bangunan.

PT MASA JUARA SENTOSA (PT MJS) adalah toko distributor bahan bangunan yang menjual (Kanopi, Pintu, Selang, Dll). Toko ini terletak di Jl. Terusan Pasirkoja No. 36. PT MJS mendapatkan barang-barang dari PT Polycipta Wira Sentosa yang berada di daerah Jakarta. PT MJS menjual barang kepada toko-toko bangunan eceran yang ada di Bandung dan daerah sekitarnya seperti Cimahi, Subang, dll. Di PT MJS terdapat kendala yang berhubungan tentang pengambilan keputusan.

Menurut pimpinan pengambilan keputusan dalam bisnis distributor bahan bangunan ini sangat penting, mulai dari memutuskan membeli apa, membeli dengan jumlah berapa, menjual kepada siapa, dll. Secara umum sudah mengetahui tentang hal-hal tersebut tetapi yang terpenting menurut pimpinan adalah pengambilan keputusan yang berhubungan dengan pelanggan salah satunya adalah memberikan izin pemesanan barang apabila pelanggan memiliki masalah pembayaran, (Hermawan, 2016)

Hambatan terjadi ketika ada pelanggan mengajukan pemesanan barang kembali dan pimpinan sedang berhalangan sedangkan para karyawan tidak dapat

memutuskan, karena sebelumnya pernah terjadi pelanggan yang masih memiliki masalah pembayaran di berikan izin oleh karyawan untuk memesan barang kembali dan karena karyawan tersebut tidak mengetahui adanya masalah pembayaran, akhirnya pelanggan tersebut kesulitan untuk melunasi pembayaran.

Berdasarkan penjelasan di atas tersebut dapat disimpulkan masalah tersebut adalah Para karyawan PT MJS tidak dapat melakukan pengambilan keputusan tentang izin memesan barang kembali apabila pelanggan memiliki masalah pembayaran dengan benar. Masalah ini terjadi karena ketidak tahuan para karyawan PT MJS tentang pengambilan keputusan yang berhubungan dengan izin dan masalah pembayaran tersebut.

Dengan melihat masalah yang ada, maka solusi sementara yang ditawarkan adalah PT MJS membutuhkan prosedur yang jelas tentang pengambilan keputusan tentang hal memberikan izin pemesanan barang, yang biasanya dilakukan oleh pimpinan tersebut ,dan dengan bantuan sistem maka prosedur tersebut dapat dilakukan para karyawan untuk memutuskan hal tersebut meskipun pimpinan sedang berhalangan. Berdasarkan pemaparan di atas maka dibuat Penelitian berjudul “Rancangan Sistem Pengambilan Keputusan dalam Memberikan Izin Pemesanan Barang Kembali Di PT Masa Juara Sentosa”.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang Masalah diatas maka indentifikasi masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Proses bisnis saat ini dalam pengambilan keputusan memberikan izin pemesanan barang yang diterapkan di PT Masa Juara Sentosa?
2. Bagaimana Persiapan dan Usulan perbaikan proses saat ini Terhadap Sistem pengambilan keputusan dalam memberikan izin pemesanan barang di PT Masa Juara Sentosa?
3. Bagaimana Rancangan sistem pengambilan keputusan dalam memberikan izin pemesanan barang di PT Masa Juara Sentosa?
4. Bagaimana Tanggapan Pimpinan Terhadap Usulan Sistem Pengambilan Keputusan dalam memberikan izin pemesanan barang kembali PT Masa Juara Sentosa?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan Identifikasi masalah di atas maka Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan Proses bisnis saat ini dalam pengambilan keputusan memberikan izin pemesanan barang di PT MASA JUARA SENTOSA.
2. Mengetahui Persiapan dan Usulan perbaikan proses saat ini Terhadap Sistem pengambilan keputusan dalam memberikan izin pemesanan barang di PT. Masa Juara Sentosa?

3. Mengetahui Rancangan sistem pengambilan keputusan dalam memberikan izin pemesanan barang di PT. Masa Juara Sentosa?
4. Mengetahui Tanggapan Pimpinan Tentang Usulan Sistem Pengambilan Keputusan dalam memberikan izin pemesanan barang PT.Masa Juara Sentosa?

1.4. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Bagi Peneliti

Dengan penelitian ini peneliti jadi dapat mengetahui bahwa suatu sistem DSS dapat membantu perusahaan dalam mengatasi masalahnya yang berhubungan dengan pengambilan keputusan dalam memberikan izin pemesanan barang.

2. Manfaat Bagi Perusahaan

Manfaat yang akan di dapat perusahaan dari hasil penelitian ini, perusahaan mendapat gambaran cara mengatasi masalahnya dan jika perusahaan dapat mencoba menerapkan hasil penelitian ini pada perusahaannya dapat membuat perusahaan semakin baik dalam menjalankan proses bisnisnya sehingga dapat juga menjalin hubungan dengan para konsumennya.

3. Manfaat Bagi Pembaca

Manfaat yang akan di terima pembaca setelah membaca hasil penelitian ini adalah Menambah wawasan dan gambaran tentang sistem DSS