



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 *Management Control* dan *Cash Flow*
Berbasis Komputer pada Toko Willy Phone

Skripsi

Oleh

Wilsen Raharja

2013320039

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 *Management Control Dan Cash Flow*
Berbasis Komputer pada Toko Willy Phone

Skripsi

Oleh

Wilsen Raharja

2013320039

Pembimbing

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

Bandung

2017

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi




Nama : Wilsen Raharja
Nomor Pokok : 2013320039
Judul : Rancangan Sistem *Management Control* dan *Cash Flow* Berbasis
Komputer pada Toko Willy Phone

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Senin, 06 Juli 2017
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota
Dr. Rulyusa Praktiko, S.AB., M.SE

: 

Sekretaris

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


: 

Anggota

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

: 

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik


Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

Pernyataan



Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Wilsen Raharja

NPM : 2013320039

Jurusan/ Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Rancangan Sistem *Management Control* dan *Cash flow* Berbasis Komputer pada Toko Willy Phone

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 pihak lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

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

Bandung, 20 Juni 2017



Wilsen Raharja

Abstrak

Nama : Wilsen Raharja
Nomor Pokok Mahasiswa : 2013320039
Judul : Rancangan Sistem *Management Control* dan *Cash flow* Berbasis Komputer pada Toko Willy Phone

Perkembangan jumlah pelanggan seluler di Indonesia bisa dibilang cukup fantastis. Hal ini ditunjang oleh *data* dari Asosiasi Telekomunikasi Seluler Indonesia yang menunjukkan bahwa jumlah pelanggan seluler naik 60 juta pelanggan pada tahun 2012 dibanding tahun 2010. Angka ini mendekati jumlah penduduk Indonesia yang berjumlah 258 juta penduduk pada Desember 2010 (Nugraha, 2012). Maka dari itu dapat dikatakan, rata-rata penduduk Indonesia memiliki *smartphone* ataupun *handphone*.

Willy Phone merupakan toko *handphone* yang mempunyai masalah dalam pengelolaan *cash flow*, sehingga perusahaan sering salah membeli barang persediaan. Awalnya pemilik toko *handphone* pernah tidak menyediakan merk *handphone* OPPO dikarenakan tidak mempunyai dana untuk menyediakan barang tersebut, oleh sebab itu perusahaan mengalami kerugian omset sebesar 57 juta karena pada saat itu *handphone* OPPO terjadi penjualan yang meningkat. Maka dari itu, toko Willy Phone membutuhkan sebuah sistem yang dapat membantu memprediksi *cash flow* perusahaan.

Untuk mencapai tujuan penelitian, penulis menggunakan metode penelitian kualitatif dimana lebih menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah. Teknik analisis yang digunakan adalah *Business Challenge Bundle*, *MIT90s Framework*, dan *Business Process Modelling Notation*. *Business Challenge Bundle* digunakan untuk mendapatkan gambaran besar dari analisa sebab-akibat sebuah fenomena sampai menemukan apa yang menjadi fenomena akar dari penelitian. *MIT90s Framework* berfungsi untuk memetakan pengaruh faktor eksternal sosial ekonomi terhadap strategi, peran, struktur, pekerjaan pada proses manajerial, dan teknologi perusahaan. Perubahan-perubahan tersebut diolah secara terperinci dan bertahap ke dalam beberapa level dengan *Business Process Modelling Notation*.

Berdasarkan hasil analisis tersebut, maka kontrol yang dihasilkan sesuai kebutuhan toko Willy Phone adalah sistem yang mampu memprediksi barang-barang yang dibutuhkan oleh perusahaan, lalu mengontrol *inventory* dan menyeimbangkan kelanjutan permintaan persediaan, serta dapat membantu memprediksi *cash flow* aktivitas operasi perusahaan. Rancangan sistem yang diusulkan mencakup: (1) identifikasi pelanggan dan pola pembelian pelanggan, (2) manajemen *inventory* di gudang, (3) sistem pembelian barang, dan (4) sistem untuk prediksi *cash flow*.

Kata kunci: *Inventory Control*, *Cash flow*

Abstract

Name : Wilsen Raharja
Identification Number : 2013320039
Title : *Design of Management Control Systems and Computer Based Cash flow at Willy Phone Shop*

Development of cellular phone customer in Indonesia is fantastic enough. This thing is supported by the Telecommunication Association data who told that the Cellular Customer user has increased 60 Million customer compared by 2010. This number is close to the Indonesia Population 258 Million in December 2010 (Teknojurnal, 2012). Therefore, we can say the average Indonesia's Population are using both smartphones and hand phones.

Willy phone is the one of the phones store in Indonesia, who has problems in cash flow management, one of the problems is Inventory Purchasing error. The owner of this firm has the issues that he didn't provide the OPPO's phone because he didn't have enough amount of money, therefore the firm get 57 million loss, because in that era the OPPO's phone is one of the trend. so that means this firm needs a new system that can help to predict firm's cash flow.

For achieving this Research purpose, the author is using Qualitative research method that emphasize to understanding aspect in detail against a problem. The analytical technique that being used are Business Challenge Bundle, MIT90s Framework, and Business Process Modelling Notation. Business Challenge Bundle is being used for getting the big image of analytical cause and effect for some phenomenon until found the problems sources. MIT90s Framework serves to map the influence of socio-economic external factors on strategy, role, structure, work on managerial processes, and company technology. The changes are processed in detail and gradually into several levels with Business Process Modeling Notation.

Based on the analytical result above, this control system is suitable for Willy Phone needs is a system that can predict the needs of items in the store, and then controlling inventory and balancing the demand of the inventory in the future, and in the end this system also can help predicting cash flow of the firm. The proposed system design includes: (1) customer identification and customer purchase patterns, (2) inventory management in warehouses, (3) Procurement system, and (4) system for cash flow prediction.

Keywords: Inventory Control, Cash flow

Kata Pengantar

Puji syukur penulis ucapkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat, dan tuntunanNya sehingga penelitian dengan judul “Rancangan Sistem *Management Control* dan *Cash flow* Berbasis Komputer pada Toko Willy Phone” dapat diselesaikan dengan baik. Penelitian ini disusun untuk memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Strata I, Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan Bandung.

Dalam proses membuat skripsi ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, mengingat terbatasnya pengetahuan dan pengalaman penulis, dan penulis merasa banyak mendapat bimbingan, pembelajaran dan motivasi dari orang-orang yang berhubungan di dalam maupun di luar kampus. Dalam kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Papa, Mama, Ricky Dinata Raharja, dan Willy Dinata Raharja yang telah mendidik, membimbing, dan mendukung, serta menginspirasi penulis dalam banyak hal mulai dari penulis tidak mengenal apa-apa hingga saat ini. Terimakasih karena telah menjadi bagian istimewa dalam hidup penulis. Tanpa kalian penulis tidak akan menjadi apa-apa.
2. Bapak Dr. Agus Gunawan, S.Sos., B.App.Com., MBA., M.Phil. selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini. Terima kasih untuk seluruh nasihat dan motivasi yang telah diberikan untuk memperluas pengetahuan dan wawasan penulis dalam menyelesaikan skripsi.
3. Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.

4. Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si. selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.
5. Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si. selaku Sekretaris Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.
6. Seluruh dosen Ilmu Administrasi Bisnis yang sudah memberikan ilmu dan pengalaman yang bermanfaat dari semester awal hingga semester akhir.
7. Seluruh staf administrasi dan tata usaha, perpustakaan, serta pekarya dalam Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.
8. Jessica alaysia selaku pacar penulis yang memotivasi, memberikan dukungan, semangat, doa, masukan, kasih sayang, serta selalu menemani penulis hingga skripsi ini selesai.
9. Sahabat terbaik dari Jambi Kuto Hillary, Stephen Fernando, Yenni Purnama Sari yang selalu menemani dan memberikan motivasi kepada penulis.
10. Sahabat-sahabat terbaik selama perkuliahan Aldri Lim, Nicolas Martin Gunawan, Catherine Chyntia, Vinny Rinaldi, Mega Ayunda, Finesse Yonky, Lisa Tania, Elnatan Jordan, Widia Kartika Irawan, Andreas Rizky, Tri Dewanti, Evelyn Nathania Renal, Irena lestantun, Raymond Ricardo, Stefanus Mahesa. Terimakasih karena telah memotivasi, menginspirasi, dan mendukung penulis dalam berbagai hal.
11. Sahabat-sahabat Financial Solution Vinny Rinaldi, Mega ayunda, dan Widi Kuswanto. Terimakasih karena telah berjuang bersama hingga memotivasi penulis.
12. Keluarga WOW *Event Planner* Tuter Nainggolan, Jessica Alaysia, Kuto Hillary, Felisia Sella, Arvin Hermawan, Catherine Chyntia, Aurelius Edvan, Sharon, Theresa Aldeva, Willam yang memberi semangat selama penulisan skripsi.

13. Berbagai pihak yang telah menginspirasi penulis untuk terus berkarya hingga saat ini, yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.

Semoga Tuhan memberi rahmat, perlindungan, dan berkat kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungannya kepada penulis selama ini. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh sebab itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan oleh penulis untuk menyempurnakan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat oleh pihak-pihak yang berkepentingan ataupun dapat dijadikan sebagai referensi bagi penulisan skripsi di Universitas Katolik Parahyangan. Akhir kata semoga penelitian ini bisa memberikan manfaat bagi pihak yang membutuhkan. Salam sejahtera untuk kita semua.

Bandung,

Wilsen Raharja

DAFTAR ISI

Abstrak	i
Abstract	ii
Kata Pengantar	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR BAGAN	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Rumusan Masalah	7
1.4 Pertanyaan Penelitian	8
1.5 Tujuan penelitian	8
1.6 Manfaat Penelitian.....	8
1.7 Sistematika Penulisan.....	9
BAB 2 KERANGKA TEORI	11
2.1 Bisnis retail.....	11
2.1.1 Retail <i>Handphone</i>	14
2.2 Perilaku Konsumen	15
2.3 Penjualan secara musiman / <i>Seasonal</i>	17
2.3.1 <i>Data Stationer</i>	18
2.3.2 <i>Data Musiman</i>	19
2.3.3 <i>Data Siklis</i>	20

2.3.4	<i>Data Trend</i>	21
2.4	<i>Management Control System (MCS)</i>	22
2.5	Peramalan	27
2.5.1	Meramalkan Horizon Waktu	29
2.6	<i>Warehouse Management</i>	30
2.7	<i>Cash flow</i>	34
2.8	<i>Inventory Management</i>	36
2.8.1	Fungsi Persediaan	40
2.8.2	Biaya Dalam Persediaan	43
2.9	Sistem Informasi Manajemen (SIM)	44
2.9.1	Transaction Process System (TPS)	45
2.9.2	<i>Management Information System (MIS)</i>	47
2.9.3	Decision Support System (DSS)	48
2.10	Business Challenges Bundle	49
2.11	MIT 90's Framework	50
2.12	Business Process <i>Management</i> and Notation (BPMN)	51
2.13	Jurnal Penelitian	52
BAB 3 METODE PENELITIAN		62
3.1	Jenis Penelitian	62
3.2	Metode Penelitian	63
3.3	Teknik Pengambilan <i>Data</i>	64
3.3.1	Sumber <i>Data</i>	64
3.4	Peran Peneliti	69
3.5	Teknik Analisis <i>Data</i>	69
3.5.1	Business Challenges Bundle	69

3.5.2	MIT 90's Framework	70
3.5.3	Business Process <i>Management</i> and Notation (BPMN).....	74
3.6	Operasionalisasi Variabel.....	79
BAB 4 PROFIL PERUSAHAAN		83
4.1	Sejarah perusahaan	83
4.2	Struktur organisasi Perusahaan.....	85
4.3	Foto.....	87
BAB 5 HASIL PENELITIAN.....		90
5.1	Business Challenge Bundle (BCB)	90
5.2	MIT 90's Framework	94
5.2.1	External Socio Economic Environment.....	96
5.2.2	Strategy.....	106
5.2.3	Individual and Roles.....	112
5.2.4	Struktur	113
5.2.5	Manajemen Proses.....	115
5.2.6	External Technology Environment	116
5.2.7	Technology	121
5.3	Business Process Modelling Notation.....	127
5.3.1	Proses Bisnis Toko Willy Phone	127
5.3.2	Sales Order	128
5.3.3	Warehouse	136
5.3.4	Service Delivery	150
5.3.5	Memprediksi <i>Cash flow</i>	153
5.4	Tanggapan Pemilik Terhadap Rancangan Sistem	156
BAB 6 SARAN DAN KESIMPULAN.....		164
6.1	Kesimpulan.....	164

6.2	Saran.....	171
	DAFTAR PUSTAKA	173
	DAFTAR LAMPIRAN	177

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Pola <i>Data Stationer / Horizontal</i>	18
Gambar 2.2 Pola <i>Data Musiman</i>	19
Gambar 2.3 Pola <i>Data Siklis</i>	20
Gambar 2.4 Pola <i>Data Trend</i>	21
Gambar 2.5 MIT 90' Framework.....	50
Gambar 3.1 MIT 90' Framework.....	71
Gambar 3.2 BPMN	77
Gambar 4.1 Foto Konter Willy Phone	87
Gambar 5.1 Business Challenges Bundle.....	91
Gambar 5.2 MIT90's Frame work Toko Willy Phone	94
Gambar 5.3 Statistik penggunaan internet dan media sosial di Indonesia.....	98
Gambar 5.4 Nilai belanja online di Indonesia	99
Gambar 5.5 Jumlah Pelanggan Telepon Selular di Indonesia	100
Gambar 5.6 Jumlah Penduduk di Provinsi Jambi.....	104
Gambar 5.7 Warehouse Setup of The Silver Location.....	117
Gambar 5.8 Sistem Cash flow <i>Management Pulse</i>	125
Gambar 5.9 Level 0 proses bisnis Toko Willy Phone	127
Gambar 5.10 Level 1 Sales Order.....	129
Gambar 5.11 Tampilan layar pengecekan pelanggan.....	130
Gambar 5.12 Tampilan layar pengecekan pelanggan (continued).....	131
Gambar 5.13 Tampilan Pengecekan Transaksi Pelanggan.....	132
Gambar 5.14 Mencatat <i>Data</i> pelanggan	134
Gambar 5.15 Tampilan Pencatatan <i>Data</i> Pelanggan	135
Gambar 5.16 Warehouse.....	137
Gambar 5.17 Melakukan Penyimpanan barang	138
Gambar 5.18 Penyimpanan Barang	139
Gambar 5.19 Melakukan Pengeluaran Barang	140
Gambar 5.20 Tampilan Pengeluaran Barang	141
Gambar 5.21 Melakukan Pengecekan Barang	144
Gambar 5.22 Tampilan Melakukan Pengecekan Barang	145
Gambar 5.23 Tampilan Melakukan Pengecekan Barang (continued)	146
Gambar 5.24 Melakukan Pemesanan Barang	149
Gambar 5.25 Service Delivery.....	152
Gambar 5.26 Memprediksi Cash flow.....	154
Gambar 5.27 Tampilan Cash flow.....	155

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel.....	79
Tabel 5.1 Pengelompokkan Konsumen Satuan.....	110
Tabel 5.2 Pengelompokkan Konsumen Grosiran	111
Tabel 5.3 Tabel Tanggapan Pemilik Terhadap Rancangan Sistem.....	156

DAFTAR BAGAN

Bagan 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan	85
Bagan 5.1 Struktur Organisasi Perusahaan	113

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

US Cencus Bureau menyatakan pada tahun 2014 jumlah pengguna telepon seluler di Indonesia mencapai 281 juta yang tersebar dari Sabang hingga Merauke (Seluler, 2015). Jumlah *Subscriber Identity Module (SIM) Card* yang diproduksi dan didaur ulang pun telah melebihi dari 350 juta keping. Sedangkan jumlah penduduk Indonesia per awal tahun 2014 baru mencapai 251 juta jiwa. Selain itu menurut *data* yang diambil dari Badan Pusat Statistik (BPS, 2015) terjadi kenaikan jumlah penduduk Provinsi Jambi dari tahun 2014 kurang lebih 3,1 juta jiwa menjadi 3.3 juta jiwa pada tahun 2014, banyaknya pertumbuhan penduduk tersebut terbukti pula akan berdampak pada peningkatan jumlah penggunaan *handphone*. Fakta ini juga membuktikan bahwa penduduk Indonesia rata-rata untuk usia dewasa telah memiliki 2 *handphone* atau lebih, atau penduduk Indonesia sering mengganti *Subscriber Identity Module (SIM) card* mereka dikarenakan paket *Subscriber Identity Module (SIM) card* baru yang mereka gunakan lebih murah dibandingkan membeli kuota.

Dengan begitu peluang bisnis *handphone* akan sangat potensial dikarenakan SIM (*Subscriber Identity Module*) *card* yang ada akan semakin terus berkembang, sebagai contohnya akan bermunculan *Subscriber Identity Module (SIM) card* dengan kecepatan 4G, tentunya *Subscriber Identity Module (SIM) card* dengan kecepatan 4G ini membutuhkan *handphone* yang canggih. Selain itu, perkembangan dari fitur

produknya yang semakin lama semakin berkembang, produk-produk baru yang terus bermunculan dengan fitur-fitur yang menarik tetapi harga yang terjangkau, dan *handphone* yang memiliki *lifestyle* yang berbeda-beda seperti orang yang cenderung gengsi ketika membeli suatu produk. Sehingga membuat bisnis *handphone* sangatlah menjanjikan.

Terbuka lebarnya peluang bisnis yang diperoleh dari bisnis seluler Willy Phone ini, membuat banyak sekali pesaing-pesaing yang mulai berinvestasi ke dalam industri telekomunikasi ini. Seperti yang dikatakan oleh bapak Hendra selaku pemilik toko, enam tahun yang lalu toko-toko *handphone* di kota jambi tidak terlalu banyak seperti sekarang ini yang sudah hampir mencapai ratusan toko. Bahkan, sudah mulai banyak produsen-produsen *handphone* yang langsung menjual dari outlet resminya sendiri. (misalnya *Samsung*, *Advan*, *OPPO*, *ASUS*, dll). Maka dari itu perusahaan diharuskan dapat memprediksi *cash flow* tepat agar:

1. Pembelian pada persediaan dapat sesuai dengan jumlah prioritas perusahaan yang seefisien mungkin.
2. Perusahaan dapat melihat arus kas masuk dan arus kas keluar, sehingga pemilik dapat memastikan ketersediaan dana perusahaan.
3. Perusahaan dapat memprediksi bagaimana rancangan sistem yang dapat membantu arus kas akibat aktivitas operasi.

Bedasarkan wawancara dengan Pak Hendra selaku pemilik toko Willy Phone yang dilakukan pada tanggal 21 maret 2017, penjualan *handphone* bekas dan

handphone baru memiliki banyak keuntungan dibandingkan menjual aksesoris *handphone* ataupun kartu perdana, serta menjual pulsa (Hendra, 2017). Namun untuk penjualan *handphone* tersebut harus memiliki banyak varian tipe ataupun merk *handphone* untuk disediakan di toko, sebagai contoh terdapat 10 merk *handphone* dan ingin *stock* 2 *handphone* per merk, hal ini pun sudah mengakibatkan toko harus menyediakan minimal 20 *handphone*, belum untuk tipe-tipe *handphone* yang lain. Sehingga perusahaan harus memiliki keuangan yang cukup untuk menyediakan *handphone-handphone* yang ingin di *stock*. Tidak hanya itu, pemilik juga terkadang melakukan *stock* barang untuk beberapa *supplier handphone* seperti OPPO yang mengharuskan *stock* barang langsung, dan tidak dapat memesan ke grosiran.

Seperti yang telah dikatakan oleh Pak Hendra, sekitar 3 tahun yang lalu Toko Willy Phone pernah mengalami kerugian dengan omset sebesar 57 juta rupiah dikarenakan Pak Hendra tidak dapat menyediakan *handphone* OPPO yang pada saat itu mengeluarkan *handphone* terbaru mereka, sehingga pada saat itu konsumen yang menanyakan *handphone* OPPO pun harus membeli *handphone* tersebut di toko sebelah. Pak Hendra sendiri tidak dapat menyediakan uang untuk menyediakan *handphone* OPPO dikarenakan mempunyai *cash management* yang buruk. Sehingga disini Pak Hendra selaku pemilik toko pun memerlukan *cash management* agar dapat mengatur keuangan toko dengan baik.

Menurut Pak Hendra, seringkali terjadi kesalahan dalam memprediksi kebutuhan dana juga dikarenakan faktor persediaan yang kurang perencanaan, kurangnya pengontrolan, dan mengetahui barang-barang yang hampir habis.

Terkadang, ketika *supplier* datang ke toko, Pak Hendra pernah memesan barang yang masih ada di toko. Akibatnya barang yang dimiliki kadang susah untuk terjual dikarenakan merk-merk dan tipe *handphone* terus bertambah. Oleh sebab itu maka disini perusahaan memerlukan suatu kontrol pergudangan yang baik. Sehingga nantinya toko Willy Phone diharuskan melakukan perencanaan persediaan, pengontrolan persediaan, dan perusahaan dapat menyeimbangkan kelanjutan permintaan persediaan.

Maka yang diminta oleh pemilik toko untuk penelitian ini adalah membuat rancangan untuk memprediksi bagaimana memonitor *cash flow* akibat aktivitas operasi didalam perusahaan. Jadi, prediksi *cash flow* sangat penting bagi suatu perusahaan, maka dari itu setiap perusahaan memerlukan sistem yang dapat memonitor *cash flow* secara tepat. Maka judul dalam penelitian ini adalah “Rancangan Sistem *Management Control* dan *Cash flow* Berbasis Komputer pada Toko Willy Phone”.

1.2 Identifikasi Masalah

Menurut Pak Hendra, pada saat musim-musim tertentu, seperti halnya lebaran idul fitri, imlek, kenaikan kelas, natal jumlah kenaikan pembelian dapat meningkat tajam, barang yang tersedia pun terkadang terjadi kekosongan yang berakibat susahnya pemilik toko untuk menyediakan barang dagangannya dikarenakan kekurangan dana. Oleh sebab itu maka perusahaan akan sulit untuk

memprediksi *cash flow*. Maka dibutuhkan tahapan agar dapat memprediksi *cash flow* perusahaan dengan baik di toko Willy Phone.

Cash flow dalam Toko Willy Phone dapat diprediksi jika dapat menganalisis 6 tahapan yaitu dengan cara menganalisis *customer behaviour*, menganalisis *event-event* yang akan terjadi, memprediksi barang yang harus dimiliki perusahaan, mengontrol persediaan, mengetahui uang yang diperlukan untuk menyiapkan persediaan, dan setelah itu dapat memprediksi *cash flow*.

Tahapan pertama, menganalisis pola perilaku dari konsumen untuk melihat pembelian yang dilakukan oleh konsumen tersebut, salah satu cara menganalisis konsumen tersebut yaitu dengan cara mengelompokkan pelanggan dengan membedakan pelanggan yang beli satuan dan yang beli grosiran.

Tahapan kedua, setelah melakukan tahapan pertama dengan menganalisis pola perilaku dari konsumen, maka didapatkan kelompok-kelompok pelanggan dari toko Willy Phone ini, konsumen ini adalah konsumen grosiran dan konsumen yang beli satuan, jadi ketika konsumen grosiran melakukan pembelian pada *event-event* tertentu maka persediaan di gudang pun akan berkurang, sehingga ketika konsumen yang beli satuan ingin membeli barang pun sering terjadi kekosongan barang. Jadi pada tahapan ini, sistem yang dirancang dapat menganalisis *event-event* yang akan terjadi pada bulan ini dan bulan-bulan selanjutnya, hal ini dilakukan agar pemilik mengetahui

jumlah yang harus ada dipersediaan agar ketika konsumen ingin membeli, *handphone* tersebut ada di dalam gudang dan dapat diperjual belikan.

Tahapan ketiga, setelah perusahaan dapat menganalisis pola perilaku konsumen dan menganalisis *event-event* yang akan terjadi, maka perusahaan dapat memprediksi barang yang harus dimiliki perusahaan. Dari hal tersebut tentunya dapat membantu dalam menyediakan barang digudang sehingga pada saat melakukan penjualan, barang yang diinginkan konsumen ada di dalam gudang.

Tahapan keempat, pada tahapan ini perusahaan diharuskan untuk mengontrol barang-barang yang ada diperusahaan. Jadi pemilik dapat memonitor dan mengontrol semua barang yang masuk dan keluar digudang agar dapat melihat kekurangan barang digudang ataupun melakukan promosi penjualan agar barang digudang bisa terjual dan tidak menumpuk.

Tahapan kelima, setelah mengetahui jumlah minimum persediaan yang harus dimiliki perusahaan dan mengetahui kekurangan atau kelebihan jumlah barang yang ada digudang, maka perusahaan dapat mengetahui jumlah uang yang diperlukan perusahaan untuk menyiapkan persediaan yang ada digudang.

Tahapan keenam, tahapan terakhir ini nantinya perusahaan dapat memprediksi *cash flow* dengan tepat sehingga nantinya pemilik perusahaan dapat melihat bagaimana arus kas keluar dan arus kas masuk pada toko Willy Phone.

Dari keenam tahapan tersebut nantinya *management* berbasis komputer akan bisa menangani tahapan-tahapan tersebut, sehingga sistem yang dirancang ini nantinya dapat bekerja sesuai dengan yang dibutuhkan oleh perusahaan.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, penulis merumuskan permasalahan yang dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Rancangan sistem *management control* dan *cash flow* seperti apa yang cocok untuk toko Willy Phone?

Untuk perusahaan ini juga penelitian dibagi menjadi 4 metode, yaitu yang pertama adalah dicari terlebih dahulu akar dari masalahnya apa serta hubungan sebab akibatnya apa menggunakan *Business Challenge Bundle* (lihat Sub bab 5.1), yang kedua jika ingin mengubah cara kerja perusahaan maka konsekuensinya adalah perubahan dilakukan dengan MIT 90's Framework agar perusahaan bisa berjalan dengan baik, dengan mengubah *External Socio Economic Environment, Strategy, Individual and Roles, Struktur, Management process, Technology*, dan *External Technology Environment* (lihat Sub bab 5.2), dan kemudian dibuat menjadi lebih detail dengan menggunakan BPMN (lihat Sub bab 5.3), dan yang terakhir meminta tanggapan dari pemilik toko handphone (lihat Sub bab 5.4).

1.4 Pertanyaan Penelitian

1. Berdasarkan analisis MIT 90's sistem seperti apa yang dibutuhkan oleh Toko Willy Phone?
2. Bagaimana Tahapan secara mendetil yang harus dijalankan toko willy phone agar dapat memprediksi *cash flow* perusahaan?
3. Bagaimana tanggapan dari pihak manajemen terhadap usulan rancangan sistem tersebut?

1.5 Tujuan penelitian

1. Rancangan sistem yang dapat memprediksi barang yang dibutuhkan oleh perusahaan.
2. Rancangan sistem yang dapat mengontrol inventory perusahaan.
3. Rancangan sistem yang dapat membantu memprediksi dana untuk pembelian barang.
4. Rancangan sistem yang dapat membantu untuk menangani hubungan *cash flow* dalam aktivitas operasi.

1.6 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini ditujukan agar peneliti dapat menghasilkan suatu rancangan sistem persediaan dan kontrol berbasis komputer yang tepat sehingga dapat menjadi alat bantu untuk perusahaan guna meningkatkan penjualan dan pengelolaan persediaan.

1. Manfaat bagi penulis

Proses dan hasil penelitian ini di harapkan dapat menambah wawasan penulis tentang Sistem informasi serta memberikan gambaran tentang penerapannya di perusahaan retail.

2. Manfaat bagi perusahaan

Hasil penelitian ini dapat memberikan masukan yang bermanfaat dalam penerapan Sistem Informasi. Sehingga dapat mengurangi masalah yang terjadi dan dapat membuat pemilik dapat lebih mudah dalam memonitoring *cash flow* pada perusahaan.

3. Manfaat bagi pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan kepada pembaca, untuk digunakan sebagai referensi pada usaha retail maupun panduan menghadapi persaingan dunia luar terutama dalam menghadapi masalah persediaan dan kontrol.

1.7 Sistematika Penulisan

Dalam skripsi ini, penulis membagi penelitian ke dalam enam bab, yaitu Bab 1 menjelaskan mengenai latar belakang penelitian, yaitu keinginan pemilik untuk dapat memonitoring jumlah dana yang ada didalam perusahaan. Untuk itu diperlukan perubahan proses bisnis pada Toko Willy Phone dan tahapan mendetil yang dilakukan untuk dapat memonitoring jumlah dana yang ada didalam perusahaan.

Bab 2 memaparkan teori-teori yang mendukung penelitian, mulai dari bisnis ritel, perilaku konsumen, *time series*, *management control system*, peramalan,

pergudangan, *cash flow*, *persediaan*, sistem informasi, *short term financing*, *five forces model porter*, *Business Challenge Bundle*, *MIT 90s Framework*, *Business Process Modelling Notation*, dan penelitian-penelitian terdahulu mengenai *cash flow*.

Di dalam Bab 3 mengenai metode penelitian dijabarkan menjadi tipe penelitian, peran peneliti, lokasi penelitian, sumber dan jenis *data*, teknik pengumpulan *data*, prosedur pengumpulan dan pengolahan *data*, analisis dan teknik analisis *data*, pengecekan keabsahan temuan, dan operasionalisasi variabel.

Bab 4 menjelaskan tentang objek penelitian, yaitu berupa sejarah dan cara kerja dari Toko Willy Phone.

Bab 5 menjabarkan pembahasan dan hasil penelitian yang dibagi ke dalam 3 teknik analisis *data*, yaitu menggunakan *Business Challenge Bundle*, *MIT 90s Framework*, dan *Business Process Modelling Notation*.

Bab 6 berisi tentang kesimpulan dan saran. Kesimpulan berupa jawaban ringkas dari pertanyaan penelitian, sedangkan saran merupakan saran dari peneliti terhadap perusahaan.