



**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 Pendukung Keputusan Analisis Kredit di**  
**Sanggar Kania**

Skripsi

Oleh

Muhammad Aditya Rakhman

2014320034

Bandung

2018



**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 Pendukung Keputusan Analisis Kredit di**  
**Sanggar Kania**

Skripsi

Oleh

Muhammad Aditya Rakhman

2014320034

Pembimbing

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

Bandung

2018

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



## Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Muhammad Aditya Rakhman  
Nomor Pokok : 2014320034  
Judul : Rancangan Sistem Pendukung Keputusan Analisis Kredit di Sanggar Kania

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana  
Pada Senin, 07 Mei 2018  
Dan dinyatakan **LULUS**

### Tim Penguji

**Ketua sidang merangkap anggota**  
Gandhi Pawitan, Ph.D

:   
\_\_\_\_\_

### Sekretaris

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

:   
\_\_\_\_\_

### Anggota

Dr. Theresia Gunawan, M.M., M.Phil

:   
\_\_\_\_\_

Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

  
Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

## Pernyataan



Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Aditya Rakhman  
NPM : 2014320034  
Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis  
Judul : Rancangan Sistem Pendukung Keputusan Analisis  
Kredit di Sanggar Kania

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 apapun sesuai aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 24 April 2018



Muhammad Aditya Rakhman

## ABSTRAK

Nama : Muhammad Aditya R

NPM : 2014320034

Judul : Rancangan Sistem Pendukung Keputusan Analisis Kredit di Sanggar  
Kania

---

Industri Kreatif di Indonesia dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan, angka pertumbuhan industri kreatif di Indonesia mencapai 7%. Perkembangan industri kreatif yang terus mengalami peningkatan, menjadi peluang bagi Sanggar Kania yang telah beroperasi sejak tahun 1965 dalam produksi kanvas dan pigura untuk membuat hubungan yang lebih maksimal dengan konsumen, permasalahan yang dihadapi Sanggar Kania yaitu memiliki proses analisis kredit yang lama, sehingga konsumen dibuat menunggu saat proses penjualan kredit.

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*, *Porter 5 Forces*, *Analisis SWOT*, *Analisis IFAS & EFAS*, *Grand Strategic Matrix*, *Strategic Business Objective* dan *Business Process Modelling Notation*. *Business Challenge Bundle* digunakan untuk mendapatkan gambaran besar di perusahaan, *Porter 5 Forces* digunakan untuk menggambarkan kondisi external perusahaan dan membandingkan dengan internal dari perusahaan, *Analisis SWOT* digunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, *Analisis IFAS* dan *EFAS* digunakan sebagai pengolah faktor-faktor strategis pada lingkungan internal dan eksternal dengan memberikan pembobotan dan rating pada setiap faktor strategis, *Grand Strategy Matrix* digunakan sebagai alat untuk membantu penentuan strategi perusahaan, *Strategic business objectives* digunakan sebagai rumusan strategi perusahaan berbasis sistem informasi, *Business Process Modeling Notation* digunakan untuk menggambarkan rancangan sistem pendukung keputusan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut, maka kebutuhan Sanggar Kania adalah sistem pendukung keputusan yang mampu mengelola fungsi keuangan pada perusahaan khususnya dalam mengelola penjualan kredit. Dengan adanya sistem ini maka perusahaan menjadi lebih cepat dalam proses otomatisasi penilaian kredit.

Kata Kunci: Analisis Kredit, sistem pendukung keputusan.

## ABSTRACT

*Name : Muhammad Aditya R*

*NPM : 2014320034*

*Title : Credit Analysis Decision Support System Design at Sanggar Kania*

---

*Creative industry in Indonesia from year to year continue to increase, the growth rate of creative industry in Indonesia reaches 7%. The development of creative industries that continue to increase, become an opportunity for Sanggar Kania which has been operating since 1965 in the production of canvas and figura to make the relationship more leverage with consumers, the problem that Sanggar Kania facing is have a long credit analysis process, thus the consumers are waiting during the credit sales process.*

*To achieve research objectives, the author use qualitative research methods where more emphasis on aspects of understanding in depth to a problem. The analysis techniques used are Business Challenge Bundle, Porter 5 Forces, SWOT Analysis, IFAS & EFAS Analysis, Grand Strategic Matrix, Strategic Business Objective and Business Process Modeling Notation. Business Challenge Bundle is used to get the big picture in the company, Porter 5 Forces is used to describe the company's external condition and compare with internal from company, SWOT Analysis is used to identify various factors systematically to formulate company strategy, IFAS and EFAS analysis used as processing factor-strategic factors in the internal and external environment by assigning weighting and rating to each strategic factor, the Grand Strategy Matrix is used as a tool to help the company's strategy, Strategic business objectives are used as a strategy for enterprise-based information systems, Business Process Modelling Notation is used to describe the design of decision support systems.*

*Based on the results of the analysis, the need of Sanggar Kania is a decision support system capable of managing the financial functions of the company, especially in managing credit sales. With this system, the company becomes faster in the process of automation of credit rating.*

*Keywords: Credit Analysis, decision support system.*

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur ke hadirat Tuhan yang Maha Esa karena berkat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Rancangan Sistem Pendukung Keputusan Analisis Kredit di Sanggar Kania” tepat pada waktunya.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan untuk mencapai gelar sarjana dalam jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di Universitas Katolik Parahyangan, Bandung. Setelah melalui proses yang panjang dan penuh tantangan, akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang tentunya masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Walaupun demikian, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan penulis khususnya.

Dalam proses penyusunan skripsi, penulis mendapat berbagai bantuan dari banyak pihak. Selain itu, penulis juga mendapatkan pengalaman dan pengetahuan yang begitu luar biasa sehingga dapat mengaplikasikan ilmu yang didapat selama perkuliahan. Dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang dimaksud, antara lain :

1. Allah SWT yang selalu membantu penulis dan tidak pernah meninggalkan penulis dalam berbagai konflik yang sedang dihadapi selama proses penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan masukan dan kritik

dalam penyusunan skripsi ini sehingga penulis dapat mengerjakan skripsi dengan lancar dan memberi begitu banyak ilmu dan pengetahuan kepada penulis.

3. Bapak Dr. Agus Gunawan, S.Sos., B.App.Com., MBA., M.Phil. selaku dosen mata kuliah seminar yang telah meluangkan waktu untuk memberikan masukan dan kritik dalam penyusunan skripsi ini sehingga penulis dapat mengerjakan skripsi dengan lancar dan memberi begitu banyak ilmu dan pengetahuan kepada penulis.
4. Ibu Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra.,M.Si. selaku ketua program studi Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberi banyak dukungan.
5. Ibu Dr. Fransisca Mulyono, Dra.,M.Si selaku dosen Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberi banyak motivasi, ilmu dan pengetahuan untuk membangun masa depan selama masa perkuliahan.
6. Orang tua penulis, Hendy Hendrawan dan Neneng Hanifah yang telah memberi ilmu, motivasi, dukungan, kerja keras, semangat, dan kekuatan agar penulis dapat menyelesaikan skripsi dan mendapatkan pendidikan yang terbaik.
7. Renisa Khairani, Andiono Purwandiri, dan Muhammad Randi Sakha yang selalu memberi dukungan, motivasi, pencerahan, bantuan, dan selalu membuat penulis riang kembali.
8. Perusahaan Sanggar Kania, khususnya Bapak Syarif Hidayat yang telah memberi izin penelitian, dukungan dan bantuan selama proses penelitian.



9. Magda Pricilya Monica yang telah memberi banyak bantuan dan dukungan tanpa mengenal lelah, serta motivasi untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
10. Teman-teman seperjuangan Sistem Informasi Bisnis, Beбето Karunia Banta, Anastasia Fredicia, Rosalina Permata Mulya, Victor Charles, Siscatania Hendrawan, Jessy Anjella, selamat berjuang teman-teman.
11. Teman-teman Trio Lestari, Satia Gumelar dan Azhar Ibrahim Triezaputra yang selalu memberi dukungan, motivasi, bantuan, menenangkan penulis, dan selalu mendengarkan segala keluh kesah penulis.
12. Teman-teman Harkos Moal, Alifa Maulidia, Ayu Andini Suciningtyas, Regina Andari, Ryda Khairussyifa, Muhammad Naufal Shidqi, Raydi Prici Paskania dan Satia Gumelar yang telah memberi bantuan baik berhubungan maupun tidak berhubungan dengan penulisan skripsi.
13. Teman-teman Birdboys, Kosasih Akbar, Gillbert Danovan, Grady Carlogarbo Susetyadi, Noven Adryanus Sianipar, Felysia Fransisca dan Ratu Shelma Rickie yang telah menemani selama perkuliahan, semoga pertemanan kita tidak berakhir.
14. Teman-teman Kuburan, Bisma Indra Wiguna, Adly Ilham Kurnia, Andriyan Januwarsyah, Decky Ockta, Muhammad Elfan Nugroho, Azhar Ibrahim Triezaputra, Hanif Faishal SD, Kurnia Lucky, Mochamad Ricky Hamdah, Muhammad Tri Karimullah, Ogi Setiawan, Teruna Rakatiwi dan Satia Gumelar yang selalu meramaikan group line di hp.

15. Teman-teman Grup, Adzhar Rizalin, Frans Saputra Siagian, Josef Nanda Alif, Luthfi Muamar Risyad, dan Sebasatian Wibisono yang selalu menjadi teman berkeluh kesah dan meramaikan warung kopi di jalan Dago.
16. Teman-teman belajar, Khalid Rahadian, Rosalina Permata Mulya, Arisa Gustina Putri, Maurizka Khansa, Nurul Aprilliani, dan Hanifah Hasna Rahayu yang telah menemani dan belajar bersama selama perkuliahan.
17. Bapak Daniel Karim, Bapak Rulyusa Pratikto, Bapak Albert Mangapul Parulian Lumbang Tobing, Ibu Fiona Ekaristi Putri dan seluruh dosen FISIP UNPAR khususnya program studi Ilmu Administrasi Bisnis.
18. Seluruh pihak-pihak yang membantu proses pengerjaan skripsi baik langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu segera kritik dan saran akan diterima dengan senang hati, untuk menjadi bahan masukan dan pertimbangan dimasa mendatang. Akhir kata, saya selaku penulis mengucapkan terima kasih atas seluruh bantuan yang telah diberikan, dan berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Bandung, 23 Maret 2018

Penulis,

Muhammad Aditya Rakhman

## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	i
ABSTRACT .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR DIAGRAM .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR TABLE .....	xiv
<b>BAB 1 PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Identifikasi Masalah .....	7
1.3. Pertanyaan Penelitian .....	8
1.4. Tujuan Penelitian .....	8
1.5. Manfaat Penelitian .....	9
1.6. Sistematika Penelitian .....	9
<b>BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>12</b>
2.1. Teori Pendukung .....	12
2.1.1. Bisnis Kreatif .....	12
2.1.2. Akuntansi .....	13
2.1.2.1. Manajemen Arus Kas .....	13
2.1.2.1.1. Jenis Arus Kas .....	14
2.1.2.2. Manajemen Piutang .....	15
2.1.2.2.1. Faktor Piutang .....	15
2.1.2.2.2. Keuntungan Piutang .....	17
2.1.2.3. Analisis Kredit .....	17
2.1.3. Sistem Informasi .....	18
2.1.3.1. Jenis Sistem Informasi .....	18
2.1.3.2. Dimensi Sistem Informasi .....	19
2.1.3.3. Tujuan Strategik Sistem Informasi .....	21

2.1.4. Sistem Pendukung Keputusan / DSS .....	24
2.1.5. Sistem Pendukung Keputusan Analisis Kredit .....	25
2.1.6. Business Challenge Bundle .....	25
2.1.7. Business Process Modeling Notation .....	25
2.1.8. Porter 5 Forces .....	28
2.1.9. Analisis SWOT .....	29
2.1.10. Analisis IFAS & EFAS .....	30
2.1.11. Grand Strategy Matrix .....	31
2.1.12. Strategic Business Objectives .....	31
2.1.13. Decision Tree .....	33
2.2. Penelitian Terdahulu .....	34
<b>BAB 3 METODE PENELITIAN</b> .....	<b>35</b>
3.1. Jenis Penelitian .....	35
3.2. Metode Penelitian .....	36
3.3. Peran Peneliti .....	36
3.4. Lokasi Penelitian .....	37
3.5. Sumber Data .....	37
3.6. Prosedur Pengumpulan Data .....	38
3.7. Analisis Data .....	40
3.7.1. Systems Analysis .....	41
3.7.1.1. Porter 5 Forces .....	41
3.7.1.2. Analisis SWOT .....	42
3.7.1.3. Analisis IFAS dan EFAS .....	42
3.7.1.4. Grand Strategy Matrix .....	42
3.7.1.5. Strategic Business Objectives .....	42
3.7.1.6. Bussiness Challenge Bundle (BCB) .....	43
3.7.2. Systems Design .....	43
3.7.2.1. Business Process Model and Notation (BPMN) .....	44
3.7.2.2. Decision Tree .....	44
3.7.3. Programming .....	44
3.7.4. Testing .....	45

3.8. Uji Validitas .....	45
3.9. Operasionalisasi Variable.....	47
<b>BAB 4 OBJEK PENELITIAN.....</b>	<b>50</b>
4.1. Sejarah Perusahaan.....	50
4.2. Struktur Perusahaan.....	51
4.3. Produk .....	52
4.4. Foto Perusahaan .....	54
<b>BAB 5 PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>56</b>
5.1. Analisa Tantangan.....	57
5.1.1. Business Challenge Bundle .....	57
5.2. Analisa Rancangan Sistem .....	59
5.2.1. Tantangan Bisnis.....	59
5.2.1.1. Porter 5 Forces .....	59
5.2.1.1.1. Barriers To Entry.....	60
5.2.1.1.2. Threats Of Substitute Products Or Service.....	61
5.2.1.1.3. Bargaining Power Of Suppliers.....	62
5.2.1.1.4. Bargaining Power Of Consumers/Buyers .....	63
5.2.1.1.5. Rivalry Among Competitors .....	64
5.2.2. Manajemen.....	64
5.2.2.1. Analisis SWOT .....	65
5.2.2.2. Analisis IFAS .....	69
5.2.2.2.1. Penjelasan Analisis IFAS .....	69
5.2.2.3. Analisis EFAS.....	70
5.2.2.3.1. Penjelasan Analisis <i>EFAS</i> .....	71
5.2.2.4. Grand Startegy Matrix.....	72
5.2.2.5. Strategic Business Objectives .....	73
5.2.3. Organisasi .....	76
5.2.3.1. Business Process Modeling Notation.....	76
5.2.3.1.1. Proses bisnis Sanggar Kania.....	76
5.2.3.1.2. Proses Pembayaran Sanggar Kania .....	77
5.2.3.1.3. Proses Daftar Debitur .....	78

5.2.3.1.4. Proses Pembayaran Kredit (Setelah adanya sistem).....	79
5.2.3.1.5. Proses Pembayaran Tunai (Setelah adanya sistem).....	79
5.2.3.1.6. Proses Pembayaran (Setelah adanya sistem).....	80
5.2.3.2. Perubahan Struktur Organisasi.....	89
5.2.4. Teknologi.....	89
5.2.5. Sistem Informasi.....	90
5.2.5.1. Pencatatan Data.....	90
5.2.5.1.1. Pencatatan Daftar Kredit.....	90
5.2.5.1.2. Pencatatan Pembayaran Tunai – Pendapatan.....	92
5.2.5.1.3. Pencatatan Pembayaran Tunai – Pengeluaran.....	94
5.2.5.1.4. Pencatatan Pembayaran Kredit.....	95
5.2.5.2. Laporan.....	98
5.2.5.2.1. Laporan Debitur.....	98
5.2.5.2.2. Laporan Pendapatan.....	99
5.2.5.2.3. Laporan Pengeluaran.....	99
5.2.5.2.4. Laporan Laba/Rugi.....	100
5.2.5.2.5. Laporan Pembayaran Kredit.....	100
5.2.5.2.6. Laporan Status Kredit.....	101
5.2.5.3. Pendukung Keputusan.....	102
5.2.5.3.1. Tahapan Analisis Kredit.....	102
5.2.5.3.2. Pendukung Keputusan Ranking Debitur.....	104
5.2.5.3.3. Pendukung Keputusan Kategori Debitur.....	106
5.2.5.3.4. Pendukung Keputusan Pengajuan Kredit.....	107
5.2.5.3.5. Pendukung Keputusan Penagihan Kredit.....	108
5.2.6. Solusi Bisnis.....	109
5.3. Tanggapan Pimpinan.....	110
5.3.1. Manajemen.....	110
5.3.2. Organisasi.....	111
5.3.3. Teknologi.....	111
5.3.4. Sistem Informasi.....	111
5.3.5. Solusi Bisnis.....	112

BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN .....	113
6.1. KESIMPULAN .....	113
6.2. SARAN .....	121
DAFTAR PUSTAKA .....	123
LAMPIRAN .....	129

**DAFTAR DIAGRAM**

Diagram 5.1. Analisa Rancangan Sistem.....	56
Diagram 5.2. Analisa Tantangan.....	57
Diagram 5.3. Proses Bisnis Umum.....	82
Diagram 5.4. Proses Bisnis Detail.....	83
Diagram 5.5. Proses Pembayaran.....	84
Diagram 5.6. Proses Daftar Debitur.....	85
Diagram 5.7. Proses Pembayaran Kredit.....	86
Diagram 5.8. Proses Pembayaran Tunai.....	87
Diagram 5.9. Proses Pembayaran (Setelah Sistem).....	88
Diagram 5.10. Tahapan Analisis Kredit.....	103



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Dimensi Sistem Informasi .....	20
Gambar 2.2. Piramida Organisasi .....	20
Gambar 4.1. Struktur Perusahaan .....	51
Gambar 4.2. Produk Kanvas .....	52
Gambar 4.3. Produk Ram Kayu .....	53
Gambar 4.4. Produk Pigura .....	53
Gambar 4.5. Proses Produksi Tahap 1 dan 2 .....	54
Gambar 4.6. Proses Produksi Tahap Pengeringan .....	55
Gambar 5.1. Grand Strategy Matrix .....	72
Gambar 5.2. Perubahan Struktur Organisasi .....	89
Gambar 5.3. Pencatatan Daftar Kredit .....	91
Gambar 5.4. Pencatatan Pendapatan Tunai .....	93
Gambar 5.5. Pencatatan Pengeluaran Tunai .....	94
Gambar 5.6. Pencatatan Pembayaran Kredit .....	96
Gambar 5.7. Laporan Debitur .....	98
Gambar 5.8. Laporan Pendapatan .....	99
Gambar 5.9. Laporan Pengeluaran .....	100
Gambar 5.10. Laporan Laba Rugi .....	100
Gambar 5.11. Laporan Pembayaran Kredit .....	101
Gambar 5.12. Laporan Status Kredit .....	102
Gambar 5.13. Pendukung Keputusan Ranking Debitur (Pembayaran) .....	105
Gambar 5.14. Pendukung Keputusan Ranking Debitur (Status Kredit) .....	105
Gambar 5.15. Rata-rata ranking debitur .....	106
Gambar 5.16. Pendukung Keputusan Kategori Debitur .....	107
Gambar 5.17. Pendukung Keputusan Pengajuan Kredit .....	108
Gambar 5.18. Pendukung Keputusan Penagihan Kredit .....	109

**DAFTAR TABLE**

Table 3.1. Rincian Wawancara .....	39
Table 3.2. Rincian Observasi .....	40
Table 3.3. Operasionalisasi Variable .....	49
Table 5.1. Analisis SWOT .....	68
Table 5.2. Analisis IFAS .....	74
Table 5.3. Analisis EFAS .....	75

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Industri Kreatif di Indonesia dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan, angka pertumbuhan industri kreatif di Indonesia mencapai 7% dengan nilai tambah dari sektor ekonomi kreatif diestimasi mencapai Rp. 111,1 triliun. Penyumbang nilai tambah tertinggi antara lain subsektor mode, kuliner, dan kerajinan. Pertumbuhan tertinggi dicapai oleh subsektor kerajinan dengan laju pertumbuhan ekspor sebesar 11,81 persen, diikuti *fashion* dengan pertumbuhan 7,12 persen, periklanan sebesar 6,02 persen dan arsitektur 5,59 persen (Menteri Perindustrian - Saleh Husin, 2015).

Seiring dengan meningkatnya industri kreatif di Indonesia, kota Bandung mendapat efek positif. Perputaran uang dari sektor industri kreatif mencapai 79 miliar per bulan, dan mampu menyerap 650.000 tenaga kerja (Simatupang, Yudoko, Handayati, Pascasuseno, Permadi, & Listiani, 2008). Subsektor *fashion*, kuliner dan *craft* menjadi unggulan industri kreatif di kota Bandung. Selain perputaran uang yang menjanjikan, kota Bandung terpilih sebagai *pilot project* kota kreatif se-Asia Timur pada Juli 2007. Dua hal ini lah yang mendorong keinginan pemerintah kota Bandung untuk menjadikan kota Bandung sebagai ikon kota kreatif di Indonesia (Kepala Bagian Perekonomian - Ema Sumarna, 2008).

Namun, seiring dengan meningkatnya industri kreatif, tidak jarang terdapat permasalahan yang terjadi pada industri kreatif, berikut merupakan masalah yang sering terjadi pada industri kreatif menurut Gubernur Bank Indonesia (Martowardojo, 2016) adalah:

- Masalah Keuangan

Pelaku industri kreatif memiliki masalah pada pembiayaan, kemampuan menyusun laporan keuangan dan tata kelola keuangan.

- Akses Pasar

Volume produksi yang belum memenuhi ketentuan *import*, menyebabkan pelaku industri kreatif belum memiliki akses yang luas ke pasar *international*.

- Terbatasnya keterampilan dan Sumber Daya Manusia

Proses produksi yang tradisional dan belum adanya divisi riset dan pengembangan, menyebabkan produk yang diciptakan sulit memenuhi kebutuhan pasar.

Salah satu industri kreatif yang mengalami permasalahan pada bagian keuangan yaitu Sanggar Kania yang bergerak pada bisnis produksi kanvas dan pigura. Perusahaan Sanggar Kania tidak memiliki sistem yang mampu mendukung fungsi keuangan khususnya pada penjualan kredit yang ada di perusahaan. Hal ini menyebabkan tidak terdatanya arus kas perusahaan baik dari sektor pendapatan maupun pengeluaran. Selain tidak terdatanya arus kas, permasalahan lain yang dialami oleh perusahaan yaitu pencatatan debitur dan pembayaran kredit yang tidak teratur, maka hal ini mengakibatkan dalam

penjualan kredit perusahaan hanya mengandalkan kepercayaan terhadap konsumen (Hidayat, 2017). Berdasarkan hasil observasi lapangan, pada saat konsumen membeli produk secara tunai, pemilik tidak mencatat pendapatan yang diterima, selain pendapatan, hal ini terjadi pada pengeluaran saat pemilik membeli suatu produk tidak dilakukan pencatatan pengeluaran. Hasil observasi lain yaitu, ketika konsumen melakukan pembayaran kredit, pemilik tidak ingat terhadap jumlah kredit yang dilakukan konsumen, sehingga konsumen dibuat menunggu beberapa saat karena pemilik harus membuka buku historis yang mencatat transaksi konsumen.

Tidak terdatanya arus kas dan tidak teraturnya pencatatan debitor maupun pembayaran kredit menimbulkan beberapa masalah yang terjadi di perusahaan. Masalah yang timbul akibat dari tidak terdatanya arus kas yaitu terhambatnya pembelian bahan baku dan terhambatnya gaji pegawai. Saat perusahaan tidak bisa membeli bahan baku, maka kegiatan produksi terhambat, hal ini diperkuat ketika perusahaan tidak bisa melakukan kredit ke *supplier* karena tidak melakukan pembelian dalam jumlah banyak. Hasil observasi lapangan yaitu ketika pemilik membeli bahan baku utama yaitu kayu di Tegalega, toko bahan baku tidak mengizinkan pembayaran kredit karena perusahaan membeli kurang dari ketentuan kredit yang dibuat oleh toko bahan baku.

Masalah lain yang timbul dari tidak terdatanya arus kas yaitu terhambatnya gaji pegawai yang menyebabkan tingkat *turnover* tinggi, hal ini diperkuat oleh pegawai yang dipaksa bekerja diluar tugas yang telah diberikan, sehingga

perusahaan mengalami kekurangan sumber daya manusia dan mempengaruhi kegiatan produksi di perusahaan.

Akibat dari terhambatnya pembelian bahan baku dan gaji pegawai yaitu terhambatnya kegiatan produksi di perusahaan yang menyebabkan perusahaan fokus untuk melayani pelanggan dan mengesampingkan konsumen yang datang ke toko, sehingga ada beberapa produk yang tidak bisa memenuhi kebutuhan calon konsumen. Berdasarkan hasil observasi lapangan, ketika ada konsumen yang datang dan membutuhkan kanvas ukuran 8 dan 10, namun perusahaan tidak bisa memenuhi kanvas ukuran 10, sehingga konsumen pergi dan memutuskan membeli produk dari pesaing. Hasil observasi lain yaitu pegawai yang tersisa di Sanggar Kania berjumlah dua orang.

Sedangkan, masalah yang timbul akibat dari tidak teraturnya pencatatan debitur dan pembayaran kredit yaitu piutang perusahaan yang belum terdata dengan baik. Akibat dari piutang perusahaan yang belum terdata dengan baik maka perusahaan tidak memiliki data pendukung untuk mengelola kredit, seperti data identitas debitur, jumlah kredit, tanggal kredit, tanggal pembayaran dan termin pembayaran. Hal ini mengakibatkan perusahaan tidak mengandalkan sistem untuk mengelola penjualan kredit, maka hal ini menyebabkan perusahaan tidak melakukan penilaian dan penggolongan debitur, yang mengakibatkan proses analisis kredit yang lama. Selain tidak adanya penilaian dan penggolongan debitur, proses analisis kredit yang lama, disebabkan oleh karakteristik pimpinan yang hanya mengandalkan kepercayaan dalam penjualan kredit. Berdasarkan hasil observasi ketika ada konsumen yang melakukan permintaan kredit, maka

perusahaan akan membuka buku catatan mengenai pembayaran kredit konsumen, untuk menilai layak atau tidaknya pemberian kredit. Selain lamanya proses penilaian kredit, saat ada pembayaran kredit maka konsumen dibuat menunggu karena pihak perusahaan harus membuka buku historis yang mencatat transaksi konsumen terlebih dahulu. Hasil observasi lain, saat ada konsumen yang melakukan permintaan kredit, perusahaan hanya melihat siapa dan sudah berapa lama konsumen tersebut membeli produk di perusahaan.

Akibat dari tidak bisa memenuhi kebutuhan calon konsumen, maka calon konsumen memutuskan untuk membeli produk ke pesaing yang berlokasi tidak jauh dari Sanggar Kania, hal ini menyebabkan perusahaan mendapatkan kerugian berupa potensi kehilangan pendapatan yang seharusnya diterima perusahaan. Selain tidak mampu memenuhi kebutuhan konsumen yang menyebabkan konsumen pindah ke pesaing, penyebab lain dari potensi kehilangan pendapatan yaitu harga jual yang lebih tinggi dari pesaing dan proses analisis kredit yang cenderung lama. Harga jual yang lebih tinggi disebabkan karena biaya produksi yang lebih tinggi karena proses produksi dilakukan sebanyak dua kali yang merupakan bagian dari strategi perusahaan untuk menghasilkan produk berkualitas, sedangkan proses analisis kredit yang lama disebabkan karena tidak adanya penilaian dan penggolongan terhadap debitur, sehingga ketika ada konsumen yang melakukan permintaan ataupun melakukan pembayaran kredit, konsumen dibuat menunggu karena perusahaan harus membuka buku historis transaksi yang dilakukan konsumen, jika hal ini terus dibiarkan maka ada kemungkinan konsumen merasa tidak dilayani dengan cepat dan baik sehingga

memungkinkan potensi kehilangan pendapatan yang seharusnya diterima perusahaan.

Untuk mengatasi permasalahan keuangan yang dihadapi Sanggar Kania, khususnya pada penjualan kredit, maka diperlukan sistem yang mampu melakukan proses analisis kredit, sehingga membantu pihak perusahaan dalam mengelola penjualan kredit. Dengan adanya sistem ini, perusahaan dapat mengetahui laporan kinerja perusahaan, berikut merupakan laporan kinerja yang mampu dihasilkan dengan adanya sistem:

- Laporan Debitur
- Laporan Pendapatan
- Laporan Pengeluaran
- Laporan Laba/Rugi
- Laporan Pembayaran Kredit, dan
- Laporan Status Kredit

Dari laporan yang dihasilkan, diolah menjadi proses otomatisasi penilaian kredit, proses penilaian didasari pembayaran dan status kredit dari debitur, setelah melakukan proses penilaian dilakukan proses penggolongan debitur, terdapat tiga kategori debitur yang dihasilkan yaitu konsumen prioritas, konsumen utama dan konsumen umum. Dengan adanya otomatisasi penilaian kredit, maka konsumen merasa dilayani dengan cepat dan baik, sehingga memungkinkan konsumen untuk kembali membeli produk, selain kembali membeli produk dengan adanya sistem ini maka akan menyelesaikan permasalahan keuangan yang dihadapi perusahaan sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.



## 1.2. Identifikasi Masalah

Permasalahan yang dihadapi oleh Sanggar Kania yaitu tidak memiliki sistem untuk mengelola kredit yang menyebabkan tidak terdatanya arus kas dan pencatatan debitor dan pembayaran yang tidak teratur. Tiga hal ini menyebabkan munculnya permasalahan-permasalahan di perusahaan. Dalam kegiatan bisnis, keuangan dan akuntansi merupakan faktor penting dalam kegiatan bisnis (Boynton, Johnson, & Kell). Dua hal ini merupakan unsur penting berjalannya kegiatan bisnis. Keuangan dan akuntansi dalam perusahaan harus dikelola dengan benar sehingga bisa menunjang dan mempertahankan kegiatan bisnis.

Sistem Informasi merupakan faktor pendukung dalam kegiatan bisnis, dengan adanya Sistem Informasi diharapkan dapat membantu kegiatan bisnis menjadi lebih efektif dan efisien (Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, 2012). Sistem Informasi Akuntansi atau Sistem Pendukung Keputusan merupakan gabungan dari Akuntansi dengan Sistem Informasi. Tujuan dari adanya Sistem Informasi Akuntansi menurut (Wulandari, 2015), adalah:

- Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas dan transaksi.
- Memproses data menjadi informasi yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan.
- Melakukan kontrol secara tepat terhadap aset organisasi.

Berdasarkan teori mengenai Business Challenge Bundle yang dikutip dari (Gunawan, 2012), yaitu:

- Pilihlah permasalahan yang paling mendekati dengan perusahaan
- Pilihlah permasalahan yang bisa dirubah

- Pilihlah permasalahan yang membutuhkan penelitian
- Pilihlah permasalahan yang masuk di akal

Dalam penelitian ini berfokus pada masalah keuangan khususnya pada penjualan kredit, karena memiliki hubungan dengan masalah-masalah lain yang timbul didalam perusahaan. Selain memiliki hubungan, masalah pencatatan keuangan dirasa relevan untuk diteliti dan dibenahi. Pada penelitian ini, akan dibuat rancangan mengenai sistem pendukung keputusan analisis kredit. Cara kerja dari Sistem ini yaitu mencatat alur keluar masuk uang terutama pada sektor pendapatan, piutang dan pengeluaran. Setelah melakukan proses pencatatan, sistem akan menghasilkan informasi berupa laporan pendapatan, pengeluaran, debitor yang melakukan kredit, laba atau rugi, pembayaran dan status kredit. Dengan adanya sistem informasi ini diharapkan bisa membantu Sanggar Kania dalam mengatur dan mengelola keuangan, khususnya dalam penjualan kredit.

### **1.3. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan masalah yang telah diidentifikasi, dapat disimpulkan bahwa permasalahan utama dari Sanggar Kania adalah proses pencatatan keuangan, maka pertanyaan yang timbul dalam penelitian ini yaitu:

- Sistem seperti apa yang dibutuhkan Sanggar Kania untuk menyelesaikan permasalahan keuangan khususnya pada penjualan kredit?

### **1.4. Tujuan Penelitian**

Dari pertanyaan yang timbul, maka penelitian ini bertujuan:

- Merancang Sistem Pendukung Keputusan Analisis Kredit untuk menyelesaikan permasalahan keuangan di Sanggar Kania.

### **1.5. Manfaat Penelitian**

Berikut adalah manfaat yang diharapkan dapat dihasilkan dari penelitian ini:

- Bagi Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran untuk Sanggar Kania mengenai betapa pentingnya melakukan pencatatan baik pendapatan maupun pengeluaran, dan piutang untuk meningkatkan kinerja bisnis.

- Bagi Penulis

Proses dan Hasil penelitian diharapkan menambah wawasan penulis mengenai sistem informasi dan pencatatan keuangan, khususnya pada sektor pendapatan harian, pengeluaran harian dan piutang.

- Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian diharapkan menambah wawasan mengenai Sistem Informasi Keuangan khususnya dalam penjualan kredit. dimana pencatatan keuangan merupakan faktor penting dalam kegiatan bisnis, baik berjenis manufaktur maupun jasa.

### **1.6. Sistematika Penelitian**

Penelitian ini terdiri dari enam bab, yaitu:

## **Bab I: Pendahuluan**

Bab 1 berisi latar belakang yang mendasari dibuatnya penelitian, identifikasi masalah merupakan fokus masalah yang akan dibahas, pertanyaan penelitian merupakan pertanyaan yang timbul akibat adanya identifikasi masalah, tujuan penelitian merupakan jawaban dari pertanyaan penelitian, manfaat penelitian merupakan manfaat yang bisa diperoleh penulis, perusahaan dan pembaca dan sistematika penelitian yang merupakan proses sistematis yang dilakukan pada penelitian ini.

## **Bab 2: Tinjauan Pustaka**

Bab ini berisi landasan teori penunjang yang digunakan sebagai dasar pembentukan hipotesis dan dasar pembahasan dalam penelitian.

## **Bab 3: Metode Penelitian**

Bab ini mendeskripsikan metoda dan langkah – langkah penelitian secara operasional yang meliputi sumber dan alat data yang digunakan dalam penelitian. Jenis penelitian didasari oleh kondisi yang terjadi di perusahaan, peran peneliti merupakan peran yang dilakukan selama proses penelitian, lokasi penelitian merupakan tempat dimana penelitian berlangsung, sumber data dan prosedur pengumpulan data merupakan tahapan pencarian informasi yang dilakukan pada proses penelitian, analisis data merupakan tahapan-tahapan yang dilakukan pada penelitian, uji validitas merupakan tahapan menguji keabsahan penelitian.

## **Bab 4: Objek Penelitian**

Bab ini berisi tentang perusahaan tempat penelitian berlangsung, membahas sejarah perusahaan, struktur, produk yang dihasilkan dan foto kegiatan perusahaan.

### **Bab 5: Pembahasan dan Hasil Penelitian**

Bab ini berisi tentang deskripsi yang bersifat pasti dan juga pembahasan yang bersifat analitis berdasarkan data yang telah didapat sebelumnya dan menjawab identifikasi masalah dan pertanyaan penelitian yang telah dicari sebelumnya. Bab ini dikaitkan dengan hasil kajian teori dan hasil penelitian yang telah dilakukan.

### **Bab 6: Kesimpulan dan Saran**

Bab ini berisi tentang kesimpulan yang dapat ditarik berdasarkan hasil pengolahan data dan saran – saran yang dapat digunakan untuk penelitian sejenis di masa yang akan datang.

## **BAB 2**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Teori Pendukung**

##### **2.1.1. Bisnis Kreatif**

Simatupang (2007) dan Kementerian Perdagangan Indonesia (2009) mendefinisikan Bisnis Kreatif adalah industri yang menghasilkan dan mengeksploitasi daya kreasi dan daya cipta individu dari pemanfaatan kreativitas, keterampilan serta bakat individu untuk menciptakan lapangan pekerjaan. Departemen Budaya, Media dan Olahraga Inggris (1999) dan Parrish (2008) menambahkan, dalam kegiatan industry kreatif diperlukan pengetahuan dan informasi. UNCTAD (2004) menambahkan, dalam industri kreatif diperlukan pengetahuan budaya, ekonomi dan teknologi yang didominasi oleh gambar, suara, teks dan *symbol*.

Dyer, Gregersen dan Christensen (2011) mendefinisikan industri kreatif merupakan industri yang berawal dari proses bertanya, observasi, memperluas jaringan dan melakukan uji coba, sehingga menghasilkan bisnis baru, produk atau jasa baru dan/atau proses bisnis baru.

Dari enam teori mengenai Bisnis Kreatif, sesuai dengan kondisi perusahaan yang diteliti, dapat disimpulkan bahwa bisnis kreatif adalah industry yang