



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 Pembelian Barang di Toko
Mas Kancana

Skripsi

Oleh

Siscatania Hendrawan

2014320062

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 Pembelian Barang di Toko
Mas Kancana

Skripsi

Oleh

Siscatania Hendrawan

2014320062

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 : Siscatania Hendrawan
Nomor Pokok : 2014320062
Judul : Rancangan Sistem Pendukung Pembelian Barang di
TokoMas Kencana

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Rabu, 11 Juli 2018
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota
Dr. Maria Widyarini, S.E., M.T. :

Sekretaris

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

Anggota

Marihot Tua Effendi, Drs., 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 : Siscatania Hendrawan
NPM : 2014320062
Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Judul : Rancangan Sistem Pendukung Pembelian Barang di
Toko Mas Kencana

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 dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui apabila pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 29 Juni 2018



Siscatania Hendrawan

ABSTRAK

Nama :Siscatania Hendrawan

NPM : 2014320062

Judul :Rancangan Sistem Pendukung Pembelian Barang di Toko Mas Kencana

Industri perhiasan di Indonesia termasuk ke dalam industri yang menjanjikan serta dianggap mampu memberikan kontribusi yang signifikan bagi perekonomian di tanah air menurut Kementerian Perindustrian Indonesia. Hal ini menjadi peluang bagi Toko Mas Kencana yang telah berdiri sejak tahun 1968 untuk lebih mengembangkan bisnisnya melalui peningkatan efisiensi pembelian barang. Dengan adanya sistem informasi, dapat membantu Toko Mas Kencana untuk mencapai tujuan tersebut.

Tujuan penelitian ini dapat dicapai dengan menggunakan jenis penelitian deskriptif analitis dan metode penelitian studi kasus. Teknik pengumpulan data yang dibutuhkan diperoleh melalui observasi, wawancara, dan studi pustaka mengenai sistem informasi, perkembangan dan masalah yang dihadapi oleh industri perhiasan. Teknik Analisa data dalam penelitian ini menggunakan Framework Laudon untuk menggambarkan keadaan internal dan eksternal Toko Mas Kencana, BPMN (*Business Process Modelling and Notation*) untuk menggambarkan proses bisnis aktual dan usulan-usulan perbaikan proses bisnis Toko Mas Kencana dan *Decision Tree* untuk menggambarkan logika rancangan sistem rekomendasi pembelian barang.

Hasil penelitian ini adalah rancangan sistem pendukung keputusan rekomendasi pembelian barang. Rancangan sistem ini terdiri tiga fitur utama yaitu pencatatan transaksi penjualan dan transaksi pembelian (TPS), kemudian pengolahan data dari data transaksi menjadi laporan penjualan serta laporan pembelian (MIS) dan langkah terakhir ialah mengolah laporan tersebut menjadi informasi sehingga dapat memberikan rekomendasi untuk melakukan pembelian barang (DSS).

Kata Kunci :*Decision Support System (DSS)*, Pembelian Barang.

ABSTRACT

Name :Siscatania Hendrawan

NPM : 2014320062

Title: Recommendation for Purchasing Goods' Support Systems in Toko Mas Kancana

The jewelry industry in Indonesia is included in the promising industry and is considered capable of making a significant contribution to the economy in the country according to the Ministry of Industry of Indonesia. This is an opportunity for Toko Mas Kancana which has been established since 1968 to further develop its business through increased efficiency of purchasing of goods. With the information system, can help Toko Mas Kancana to achieve that goal.

The purpose of this study can be achieved by using the type of descriptive analytical research and case study research methods. The data collection technique required are obtained through observation, interviews, and literature studies on information systems, developments and problems that are faced by jewelry industry. The data analysis technique in this research uses Laudon Framework to describe the internal and external circumstances of Toko Mas Kancana, BPMN (Business Process Modelling and Notation),to describe the actual business process and to propose the improvements of Toko Mas Kancana's business process and Decision Tree to illustrate the logic behind the design of recommendation system in puuchasing goods.

The result of this research is the design of recommendation decision's support system in purchasing of goods. The design of this system consists of three main features of recording sales transactions and purchase transactions (TPS), then processing data from transaction data into sales reports and purchasing reports (MIS)and the final step is to process the reports into information, so that it can provide recommendations to purchase goods(DSS).

Key Words :*Decision Support System (DSS), Purchasing Goods*

KATA PENGANTAR

Segala hormat dan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat anugerah dan penyertaan-Nya sehingga penulisan skripsi ini yang berjudul “Rancangan Sistem Pendukung Keputusan Rekomendasi Pembelian Barang di Toko Mas Kencana” dapat terselesaikan tepat pada waktunya. Skripsi ini disusun dengan tujuan yaitu memenuhi syarat untuk menempuh Ujian Sidang Jenjang Sarjana (S1) di Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan Bandung.

Dalam pembuatan skripsi, penulis banyak mendapatkan bantuan, dukungan, saran, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang sudah turut membantu dalam penyelesaian pembuatan skripsi ini diantaranya:

1. Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan banyak waktu dan pikiran untuk memberikan bimbingan, petunjuk, dan arahan dalam penelitian skripsi ini. Terimakasih atas kesabaran, ilmu, serta masukan yang bapa berikan kepada penulis sehingga penulisan skripsi ini berjalan dengan lancar
2. Kepada Tanu Fifi Yanti sebagai orangtua serta Januar Yohansah sebagai adik penulis yang selalu memberikan kasih sayang, doa, bimbingan, semangat dan motivasi dalam hidup penulis.

3. Kepada Cristian Teja Saputra yang selalu memberikan kasih sayang, perhatian, semangat, motivasi, serta penghiburan dalam hidup penulis.
4. Kepada tante Betty Wahyudi dan kakak Fransiska Xaveria P. yang selalu mendoakan, menyemangati, memotivasi dalam keseharian dan juga proses penulisan skripsi.
5. Bapak Dr. Agus Gunawan, S.Sos., B.App.Com., MBA., M.Phil. selaku dosen seminar dan mata kuliah SIB yang telah meluangkan waktu untuk memberikan masukan sehingga penulis dapat mengerjakan skripsi dengan lancar.
6. Bapak Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
7. Ibu Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra., M.Si. selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis.
8. Seluruh dosen Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan ilmu kepada penulis.
9. Kepada sahabat terbaik penulis (Jessica Tanzil, S.S., Kristin Melinda, S.Ds., Marsya Amanda) yang senantiasa mendukung, memberi semangat, menghibur, serta memotivasi selama proses penyusunan skripsi ini.
10. Kepada teman sekaligus sahabat selama masa perjuangan awal perkuliahan hingga penyusunan skripsi (Jessy Anjella, S.AB., Cynthia Evania, Monita Sutedja, Selly Christiani, S.AB., Muhammad Aditya, S.AB., Daniel Andersen, S.AB., Victor Charles, S.AB.)

11. Kepada pemilik serta pegawai dari toko mas Kancana yang telah memberikan kesempatan dan meluangkan waktu untuk penulis dalam melakukan penelitian.
12. Seluruh pihak lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu terimakasih atas doa dan dukungannya.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa melimpahkan rahmat-Nya kepada semua pihak yang banyak membantu penulis dalam membuat skripsi ini. Segala kritik dan saran akan menjadi masukan yang berarti bagi penulis. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini bisa memberikan manfaat kepada para pembaca.

Bandung, 2018

Siscatania Hendrawan

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABLE	x
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah	4
1.3. Rumusan Masalah	5
1.4. Tujuan Penelitian	5
1.5. Manfaat Penelitian	5
BAB 2 KERANGKA TEORI	7
2.1. Industri Ritel Perhiasan Emas	7
2.1.1. Industri Ritel	7
2.1.2. Perhiasan Emas	10
2.2. Management Control Systems (MCS)	12
2.3. Pembelian	13
2.4. <i>Framework Laudon</i>	13
2.5. <i>Five Forces Model Porter</i>	14
2.6. Matriks SWOT (<i>Strength, Opportunity, Weakness Threat</i>)	16
2.7. <i>Business Challenge Bundle</i>	18
2.8. <i>Strategic Business Objectives</i>	18
2.9. Sistem Informasi Manajemen	21
2.9.1. Komponen Sistem Informasi	21
2.9.2. Jenis Sistem Informasi	22
BAB 3 METODE PENELITIAN	24
3.1. Jenis Penelitian	24

3.2. Metode Penelitian.....	24
3.3. Lokasi Penelitian	25
3.4. Unit Analisis.....	25
3.5. Uji Validitas	26
3.6. Teknik Analisa Data.....	26
3.6.1. Teknik Pengembangan Sistem Informasi	27
3.6.1.1. System Analysis	27
3.6.1.2. <i>System Design</i>	28
3.6.2. <i>Focus Group Discussion</i>	31
3.7. Teknik Pengumpulan Data	31
3.7.1. Sumber Data	31
3.7.2. Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.8. Operasional Variabel.....	33
BAB 4 OBJEK PENELITIAN.....	35
4.1. Profil Perusahaan.....	35
4.2. Bagan Perusahaan.....	36
4.3. Visi dan Misi	37
4.3.1. Visi Perusahaan.....	37
4.3.2. Misi Perushaaan	37
4.4. Foto Perusahaan	37
BAB 5 PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN	39
5.1. Business Challenges	40
5.1.1. <i>Competitive Rivalry</i>	40
5.1.2. <i>Bargaining Power of Suppliers</i>	41
5.1.3. <i>Bargaining Power of Customers</i>	42
5.1.4. <i>Threat of New Entrants</i>	43
5.1.5. <i>Threats of Subtitute Products or Services</i>	44
5.2. <i>Management</i>	45
5.2.1. Matriks SWOT.....	45
5.2.2. <i>Business Challenge Bundle</i>	48
5.2.3. <i>Strategic Business Objectives</i>	51

5.3. <i>Organization</i>	51
5.3.1. Proses Bisnis Toko Mas Kencana.....	51
5.3.1.1. Proses Pembelian Barang.....	53
5.3.2. Bagan Perusahaan	56
5.4. <i>Technology</i>	56
5.5. <i>Information System</i>	57
5.5.1. <i>Transaction Processing System</i>	57
5.5.2. <i>Management Information System</i>	60
5.5.3. <i>Decision Support System</i>	65
5.6. Kerangka Berpikir Sistem Pendukung Pengambilan Keputusan Pembelian Barang	66
5.7. <i>Business Solution</i>	69
5.8. Tanggapan Pemilik.....	70
5.8.1. <i>Management</i>	70
5.8.2. <i>Organization</i>	70
5.8.3. <i>Technology</i>	71
5.8.4. <i>Information System</i>	71
5.8.5. <i>Business Solution</i>	72
BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN	73
6.1. Kesimpulan.....	73
6.2. Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN.....	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4-1. Bagan Perusahaan, sumber : (Yanti, 2017).....	36
Gambar 4-2. Foto Perusahaan 1	37
Gambar 4-3. Foto Perusahaan 2	38
Gambar 4-4. Foto Perusahaan 3	38
Gambar 5-1. Framework Laudon, sumber : (Laudon, et al., 2014)	39
Gambar 5-2. Matriks SWOT.....	46
Gambar 5-3. <i>Business Challenge Bundle</i>	49
Gambar 5-4. Proses Bisnis Saat Ini.....	52
Gambar 5-5. Proses Bisnis Usulan.....	53
Gambar 5-6. Proses Pembelian Barang Saat Ini	54
Gambar 5-7. Proses Pembelian Barang Usulan	55
Gambar 5-8. Bagan Organisasi	56
Gambar 5-9. Login Awal	57
Gambar 5-10. Form Data Penjualan.....	58
Gambar 5-11. Form Data Pembelian	59
Gambar 5-12. Laporan Penjualan Harian.....	60
Gambar 5-13. Laporan Penjualan Bulanan	61
Gambar 5-14. Laporan Penjualan Tahunan	61
Gambar 5-15. Laporan Pembelian Harian	62
Gambar 5-16. Laporan Pembelian Bulanan	63
Gambar 5-17. Laporan Pembelian Tahunan	64
Gambar 5-18. Rekomendasi Pembelian Barang	65
Gambar 5-19. Decision Tree - Pemasok	66
Gambar 5-20. <i>Decision Tree</i> - Barang.....	68

DAFTAR TABLE

Table 2-1. Jenis Pedagang Eceran.....	7
Table 2-2 Matriks SWOT.....	17
Table 3-1. Elemen BPMN.....	29
Table 3-2. Operasionalisasi Variable	33

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Industri perhiasan di Indonesia merupakan salah satu bidang industri yang cukup menjanjikan. Studi dari Euromonitor International mengungkapkan bahwa industri perhiasan dalam negeri tumbuh 13% atau senilai Rp 21 triliun pada tahun 2016. Diprediksi tahun ini industri perhiasan dalam negeri akan kembali mengalami pertumbuhan dibandingkan tahun lalu karena kondisi ekonomi dan permintaan pasar yang naik. (Endarwati, 2017)

Pada tahun 2016 sendiri, industri perhiasan di tanah air dianggap mampu untuk memberikan kontribusi yang signifikan bagi perekonomian nasional oleh Kementerian Perindustrian Indonesia. Selain itu, berdasarkan data tahun 2015, jumlah unit industri perhiasan dan aksesoris di dalam negeri mencapai 36.636 perusahaan dengan nilai produksi sebesar Rp 10,45 triliun. (Julianto, 2016)

Umumnya, masalah utama yang dihadapi oleh industri perhiasan ialah (Ingram, 2018) :

1. *Barriers to Entry*

Hambatan umum untuk masuk ke dalam industri pada umumnya meliputi biaya *startup*, lisensi khusus dan sertifikasi, tantangan distribusi dan ekuitas merek pesaing yang ada di pasar. Ketika menghadapi industri perhiasan, hambatan tersebut juga akan dihadapi.

2. Biaya *Inventory* dan Pendanaan

Biaya persediaan merupakan penghalang signifikan untuk masuk yang dihadapi oleh *retailer* baru di industri perhiasan. Tergantung pada ukuran yang direncanakan dari sebuah toko, untuk memulai membuka toko saja dapat menelan biaya hingga puluhan atau ratusan juta rupiah. *Retailer* perhiasan dapat menghindari penghalang ini dengan mencari persediaan dari distributor pihak ketiga, tetapi dengan mengorbankan profitabilitas yang menurun karena biaya persediaan yang lebih tinggi.

3. Terdapat *Brand* Perhiasan yang Lebih Besar

Belanja perhiasan dapat menjadi pengalaman emosional, dan *brand* yang telah ada dan besar di industri ini telah belajar membangun hubungan yang mendalam dengan pelanggan setia dengan memanfaatkan pengalaman emosional ini untuk menciptakan ikatan yang kuat. *Retailer* yang ada bekerja keras untuk menentukan merek mereka sebagai opsi terbaik atau satu-satunya untuk membeli hadiah perhiasan, lagi-lagi menggunakan daya tarik emosional, sehingga membuat para pesaing baru atau pesaing yang kecil memiliki *brand awareness* yang lebih rendah.

4. Investasi untuk Fasilitas dan Resiko Kerugian

Retailer perhiasan menghadapi persyaratan infrastruktur yang sama dengan *retailer* lain, termasuk rak, etalase, penyimpanan barang di gudang, dan sistem tempat penjualan. Namun, *retailer* perhiasan membutuhkan sistem keamanan canggih untuk melindungi inventaris bernilai tinggi. Jumlah keamanan yang diperlukan dari toko perhiasan ritel

dapat menimbulkan biaya infrastruktur terbesar, setelah biaya kamera, brankas dan pemantauan elektronik untuk pintu dan jendela diperhitungkan. Bahkan dengan keamanan canggih, risiko kehilangan dari pencurian dapat menjadi penghalang yang signifikan untuk memasuki dan bertahan di industri.

Toko mas Kancana merupakan perusahaan milik pribadi beralamat di Jalan 11 April nomor 36 di Kota Sumedang. Perusahaan ini berdiri pada tahun 1968. Kegiatan utama dari toko mas Kancana ialah penjualan, pembelian kembali barang dari konsumen, pembelian barang dari supplier, peminjaman uang, serta tukar-jual barang.

Walaupun usaha ini telah berjalan dalam waktu yang lama, masalah-masalah yang dihadapi oleh industri perhiasan pada umumnya masih dialami oleh toko mas Kancana.

Menurut Tanu Fifi Yanti selaku pemilik usaha, modal yang dimiliki oleh toko mas Kancana sulit untuk dikelola dengan efisien. Dampak yang dihasilkan dari pengelolaan modal yang kurang efisien ini ialah pembelian barang konsumen sering kali dianggap terlalu tinggi sehingga perusahaan tidak bisa membeli barang baru ke pemasok. (Yanti, 2017)

Perusahaan juga mengalami kesulitan untuk mengetahui dengan pasti dan detail jumlah pembelian barang baik dari konsumen maupun pemasok. Hal ini lah yang menyebabkan pemilik sulit mengelola kegiatan pembelian dengan baik.

Data-data yang dimiliki perusahaan tidak tercatat dengan lengkap, sehingga laporan yang dihasilkan pun kurang maksimal dalam keperluan memperoleh informasi untuk kegiatan pembelian barang.

Sistem informasi merupakan suatu sistem terintegrasi yang mampu menyediakan informasi yang bermanfaat bagi penggunanya. Dengan adanya sistem informasi ini, maka pengolahan data menjadi laporan yang dibutuhkan oleh perusahaan sebagai pendukung pembelian barang akan lebih mudah.

Ketika perusahaan mampu mencatat setiap transaksi pembelian dan penjualan barang yang terjadi dengan detail, maka laporan yang dihasilkan akan semakin bermanfaat sehingga bisa menjadi pendukung pembelian barang. Berdasarkan kondisi toko mas Kancana tersebut maka dilakukan penelitian yang berjudul “Rancangan Sistem Pendukung Pembelian Barang di Toko Mas Kancana”.

1.2. Identifikasi Masalah

Agar pembelian barang di Toko Mas Kancana terlaksana dengan lebih baik lagi, maka hal yang perlu diperhatikan ialah mengenai pemilihan pemasok, memperkirakan dana yang dibutuhkan oleh toko mas Kancana untuk membeli barang konsumen, serta mengetahui berapa harga maksimal yang mampu dikeluarkan oleh toko mas Kancana untuk membeli sebuah barang.

1.3. Rumusan Masalah

Dengan pengidentifikasian masalah tersebut, maka perumusan masalah yang tersusun ialah bagaimana membuat sebuah rancangan sistem yang mampu mendukung pengambilan keputusan pemilik usaha dalam kegiatan pembelian barang di toko mas Kancana.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dari dilakukannya penelitian ini ialah membuat rancangan sistem informasi yang mampu mendukung pembelian barang di toko mas Kancana.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran kepada toko mas Kancana mengenai bagaimana pencatatan data sebaiknya dilakukan sehingga dapat menghasilkan laporan yang bermanfaat guna pengambilan keputusan

2. Bagi Penulis

Menambah wawasan serta ilmu baru mengenai bagaimana sebuah perusahaan yang bergerak di bidang perhiasan berjalan serta perluasan wawasan di bidang sistem informasi bisnis serta manajemen rantai pasok khususnya di kegiatan *purchasing* atau pembelian.

3. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian diharapkan bisa menambah wawasan bagi pihak lain di bidang sistem informasi serta kegiatan pembelian barang bagi perusahaan *retail*.