

**PROGRAM BANTU PENGELOLAAN POTONGAN HARGA PRODUK  
ATAS JENIS PROMOSI JOIN SUPPLIER**

Skripsi



oleh

**WAHYU VIVACIOUS NURALLAH  
72200440**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI  
UNIVERSITAS KRISTEN DUTA WACANA  
TAHUN 2024**

**PROGRAM BANTU PENGELOLAAN POTONGAN HARGA PRODUK  
ATAS JENIS PROMOSI JOIN SUPPLIER**

Skripsi



Diajukan kepada Program Studi Sistem Informasi Fakultas Teknologi Informasi  
Universitas Kristen Duta Wacana  
Sebagai Salah Satu Syarat dalam Memperoleh Gelar  
Sarjana Komputer

Disusun oleh

**WAHYU VIVACIOUS NURALLAH**  
**72200440**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI  
UNIVERSITAS KRISTEN DUTA WACANA  
TAHUN 2024**

## **HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI/TESIS/DISERTASI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

---

---

Sebagai sivitas akademika Universitas Kristen Duta Wacana, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wahyu Vivacious Nurallah  
NIM : 72200440  
Program studi : Sistem Informasi  
Fakultas : Teknologi Informasi  
Jenis Karya : Skripsi

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Kristen Duta Wacana **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*None-exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**“PROGRAM BANTU PENGELOLAAN POTONGAN HARGA PRODUK ATAS  
JENIS PROMOSI JOIN SUPPLIER”**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti/Noneksklusif ini Universitas Kristen Duta Wacana berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama kami sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Yogyakarta  
Pada Tanggal : 27 Juni 2024

Yang menyatakan



(Wahyu Vivacious Nurallah)  
NIM.72200440

## HALAMAN PENGESAHAN

### PROGRAM BANTU PENGELOLAAN POTONGAN HARGA PRODUK ATAS JENIS PROMOSI JOIN SUPPLIER

Oleh: WAHYU VIVACIOUS NURALLAH / 72200440

Dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi  
Program Studi Sistem Informasi Fakultas Teknologi Informasi  
Universitas Kristen Duta Wacana - Yogyakarta  
Dan dinyatakan diterima untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar  
Sarjana Komputer  
pada tanggal  
14 Juni 2024

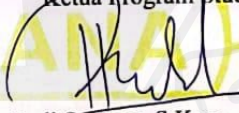
Yogyakarta, 24 Juni 2024  
Mengesahkan,

Dewan Penguji:

1. Yetli Oslan, S.Kom., M.T.
2. Andhika Galuh Prabawati, S.Kom., M.Kom
3. Katon Wijana, S.Kom., M.T.
4. Lussy Ernawati, S.Kom, M.Acc.



  
Dekan  
  
(RESTYAN DIKOKO, S.Kom., MSIS., Ph.D)

Ketua Program Studi  
  
(Halim Budi Santoso, S.Kom., MT., MBA.,  
Ph.D)

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Program Bantu Pengelolaan Potongan Harga Produk  
atas Jenis Promosi Join Supplier  
Nama Mahasiswa : WAHYU VIVACIOUS NURALLAH  
N I M : 72200440  
Matakuliah : Skripsi  
Kode : SI4046  
Semester : Genap  
Tahun Akademik : 2023/2024

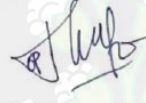
Telah diperiksa dan disetujui di Yogyakarta,  
Pada tanggal 3 Juni 2024

Dosen Pembimbing I



YETLI OSLAN, S.Kom., M.T.

Dosen Pembimbing II



Andhika Galuh Prabawati, S.Kom., M.Kom

DUTA WACANA

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi dengan judul:

### **Program Bantu Pengelolaan Potongan Harga Produk atas Jenis Promosi Join Supplier**

yang saya kerjakan untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Komputer pada pendidikan Sarjana Program Studi Sistem Informasi Fakultas Teknologi Informasi Universitas Kristen Duta Wacana, bukan merupakan tiruan atau duplikasi dari skripsi kesarjanaan di lingkungan Universitas Kristen Duta Wacana maupun di Perguruan Tinggi atau instansi manapun, kecuali bagian yang sumber informasinya dicantumkan sebagaimana mestinya.

Jika dikemudian hari didapati bahwa hasil skripsi ini adalah hasil plagiasi atau tiruan dari skripsi lain, saya bersedia dikenai sanksi yakni pencabutan gelar kesarjanaan saya.

Yogyakarta, 3 Juni 2024



WAHYU VIVACIOUS NURALLAH  
72200440

DUTA WACANA

## Kata Pengantar

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan kasih karunia-Nya, penulis berhasil menyelesaikan skripsi berjudul “Program Bantu Pengelolaan Potongan Harga Produk atas Jenis Promosi Join Supplier”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan Program Sarjana Strata 1 pada Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Kristen Duta Wacana.

Selama penyusunan skripsi ini, penulis menghadapi berbagai tantangan. Namun, penulis juga menerima banyak bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Orangtua yang memberikan dukungan dari segi moral dan materi hingga penulis berhasil menyelesaikan penelitian ini.
2. Ibu Yetli Oslan, S.Kom., M.T. dan Ibu Andhika Galuh Prabawati, S.Kom., M.Kom. selaku dosen pembimbing yang memberikan arahan serta saran selama proses penelitian dan penulisan skripsi ini.
3. Bapak Ahmad Danu dan Bapak Hedi Setiadi selaku atasan sekaligus mentor yang senantiasa membimbing dan memberikan ilmu agar dapat memenuhi standar industri.
4. Seluruh Bapak/Ibu Dosen Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Kristen Duta Wacana atas dukungan serta bekal ilmu yang diberikan.
5. Teman-teman yang tidak dapat penulis sebutkan semua atas semangat dan motivasi kepada penulis selama proses penulisan skripsi.
6. Pihak-pihak lain yang juga memberikan dorongan dan kebahagiaan pada penulis untuk menyelesaikan penelitian ini.
7. Diri sendiri yang telah berusaha melakukan yang terbaik selama menimba ilmu di Universitas Kristen Duta Wacana.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini belum sempurna. Oleh karena itu, penulis dengan senang hati menerima segala kritik dan saran untuk

perbaikan di masa depan. Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi masyarakat serta menginspirasi inovasi dalam dunia teknologi.

Yogyakarta, 6 Juni 2024

Penulis





## Daftar Isi

Halaman Sampul Dalam .....	i
Halaman Pengesahan .....	ii
Halaman Persetujuan.....	iii
Pernyataan Keaslian Skripsi.....	iv
Kata Pengantar .....	v
Daftar Isi.....	vii
Daftar Gambar.....	ix
Daftar Tabel.....	x
Abstrak .....	xi
Abstract .....	xii
Bab I Pendahuluan .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	2
1.3 Batasan Masalah.....	2
1.4 Spesifikasi Sistem .....	3
1.5 Tujuan.....	4
1.6 Metodologi Penelitian .....	4
1.7 Sistematika Penulisan .....	5
Bab II Landasan Teori .....	6
2.1 Tinjauan Pustaka .....	6
2.2 <i>Requirement Gathering</i> .....	7
2.3 <i>Rapid Application Development</i> .....	8
2.4 <i>Black Box Testing</i> .....	9
2.5 Promosi <i>Join supplier</i> .....	9
Bab III Metodologi Penelitian.....	10
3.1 Pemodelan Bisnis .....	10
3.1.1 Use Case <i>Login</i> .....	10
3.1.2 Use Case Mengajukan Rencana Kerjasama.....	11
3.1.3 Use Case Melihat Daftar Rencana Kerjasama yang Disetujui.....	12
3.1.4 Use Case Melakukan “Setting” promosi.....	12
3.1.5 Use Case Mengunduh Laporan Hasil Promosi .....	13
3.1.6 Use Case Melihat Daftar Rencana Kerjasama yang Diajukan.....	13
3.1.7 Use Case Menyetujui Rencana Kerjasama .....	14
3.1.8 Use Case Melihat Tagihan Promosi .....	14
3.1.9 Use Case Mengunduh Laporan Piutang per Periode.....	15
3.1.10 Use Case Membuat tagihan piutang.....	15
3.2 Pemodelan Data .....	16
3.2.1 MDL 1: Identifikasi Entitas Utama .....	16
3.2.2 MDL 2: Hubungan Antar Entitas .....	16
3.2.3 MDL 3: Menentukan <i>Primary key Attribute</i> .....	17
3.2.4 MDL 4: Menentukan <i>Foreign key Attribute</i> .....	18
3.2.5 MDL 5: Menentukan <i>Non-key Attribute</i> .....	18
3.2.6 MDL 6: Basis Data.....	19

3.3	Pemodelan Proses .....	24
3.3.1	<i>Activity diagram</i> .....	24
3.3.2	<i>Data flow diagram Level 0</i> .....	25
3.3.3	<i>Data flow diagram Level 1</i> .....	26
3.3.4	<i>Data flow diagram Level 2</i> .....	27
3.4	Pemodelan Aplikasi.....	29
3.4.1	Halaman <i>Login</i> .....	29
3.4.2	Halaman Daftar Kerjasama ( <i>Marketing</i> ).....	30
3.4.3	Halaman Cetak Laporan Hasil Promosi .....	30
3.4.4	Halaman Setting Promosi.....	31
3.4.5	Halaman Daftar Kerjasama ( <i>Supplier</i> ).....	31
3.4.6	Halaman Daftar Tagihan .....	32
3.4.7	Halaman Detail Tagihan .....	33
3.4.8	Halaman Cetak Laporan Piutang .....	33
3.4.9	Halaman Kwitansi Piutang.....	34
3.4.10	Halaman Daftar Kwitansi.....	34
Bab IV	Penerapan dan Analisis Sistem.....	35
4.1	Implementasi Sistem .....	35
4.1.1	Koneksi <i>Database</i> .....	35
4.1.2	Autentikasi <i>User</i> .....	35
4.1.3	Pengajuan Rencana Kerjasama .....	37
4.1.4	Menyetujui Rencana Kerjasama .....	39
4.1.5	Proses “setting” promosi .....	40
4.1.6	Proses cetak laporan piutang.....	42
4.1.7	Proses membuat kwitansi tagihan piutang .....	43
4.2	Analisis Sistem.....	46
4.3	Pengujian Sistem.....	46
Bab V	Penutup .....	48
5.1.	Kesimpulan .....	48
5.2.	Saran.....	48
Daftar Pustaka	.....	49
Lampiran	.....	51
Lampiran A.	Listing Program.....	51
Lampiran B.	Form Perbaikan Skripsi.....	84
Lampiran C.	Kartu Konsultasi .....	85

## Daftar Gambar

Gambar 1- 1 Diskon produk mingguan (Promo Spesial Mingguan, 2024) .....	1
Gambar 2- 1 <i>Rapid Application Development concept</i> .....	8
Gambar 3- 1 <i>Use case diagram</i> aplikasi kerjasama promosi .....	10
Gambar 3- 2 Entitas utama aplikasi kerjasama promosi .....	16
Gambar 3- 3 Hubungan antar entitas aplikasi kerjasama promosi .....	17
Gambar 3- 4 <i>Primary key</i> aplikasi kerjasama promosi .....	17
Gambar 3- 5 <i>Foreign key</i> aplikasi kerjasama promosi .....	18
Gambar 3- 6 <i>Entity relational diagram</i> aplikasi kerjasama promosi .....	19
Gambar 3- 7 <i>Activity diagram</i> penagihan piutang <i>join supplier</i> .....	25
Gambar 3- 8 <i>Data flow diagram level 0</i> aplikasi kerjasama promosi .....	26
Gambar 3- 9 <i>Data flow diagram level 1</i> aplikasi kerjasama promosi .....	27
Gambar 3- 10 <i>Data flow diagram level 2: proses 2</i> .....	28
Gambar 3- 11 <i>Data flow diagram level 2: proses 3</i> .....	29
Gambar 3- 12 Rancangan halaman <i>login</i> .....	29
Gambar 3- 13 Rancangan halaman daftar kerjasama ( <i>marketing</i> ) .....	30
Gambar 3- 14 Rancangan halaman cetak laporan hasil promosi .....	30
Gambar 3- 15 Rancangan halaman “setting” promosi .....	31
Gambar 3- 16 Rancangan halaman daftar kerjasama ( <i>supplier</i> ) .....	32
Gambar 3- 17 Rancangan halaman daftar tagihan .....	32
Gambar 3- 18 Rancangan halaman detail tagihan .....	33
Gambar 3- 19 Rancangan halaman cetak laporan piutang .....	33
Gambar 3- 20 Rancangan halaman kwitansi piutang .....	34
Gambar 3- 21 Rancangan halaman daftar kwitansi .....	34
Gambar 4- 1 Koneksi <i>database</i> pada aplikasi kerjasama promosi .....	35
Gambar 4- 2 Halaman <i>login</i> .....	36
Gambar 4- 3 <i>Exception</i> apabila data tidak ditemukan .....	36
Gambar 4- 4 Penentuan akses aplikasi berdasarkan <i>role</i> .....	36
Gambar 4- 5 Halaman daftar kerjasama ( <i>marketing</i> ) .....	37
Gambar 4- 6 Cek urutan ID kerjasama terakhir pada <i>database</i> .....	37
Gambar 4- 7 Cek ID kerjasama pada tabel .....	38
Gambar 4- 8 <i>Insert</i> data rencana kerjasama .....	38
Gambar 4- 9 Daftar rencana kerjasama .....	39
Gambar 4- 10 <i>Update</i> rencana kerjasama yang disetujui .....	39
Gambar 4- 11 Halaman “setting” promosi .....	40
Gambar 4- 12 Sistem cek kode promo pada <i>database</i> .....	41
Gambar 4- 13 Sistem <i>generate</i> kode promo .....	41
Gambar 4- 14 Halaman cetak laporan piutang .....	42
Gambar 4- 15 Sistem membaca data promo yang tercatat .....	42
Gambar 4- 16 Laporan piutang .....	43
Gambar 4- 17 Halaman kwitansi piutang .....	44
Gambar 4- 18 Sistem <i>insert</i> data tagihan .....	44
Gambar 4- 19 Halaman daftar kwitansi .....	45
Gambar 4- 20 Halaman detail tagihan .....	45

## Daftar Tabel

Tabel 3- 1 Deskripsi <i>login</i> .....	11
Tabel 3- 2 Deskripsi mengajukan rencana kerjasama .....	11
Tabel 3- 3 Deskripsi melihat daftar kerjasama yang disetujui .....	12
Tabel 3- 4 Deskripsi melakukan “setting” promosi .....	12
Tabel 3- 5 Deskripsi mengunduh laporan hasil promosi.....	13
Tabel 3- 6 Deskripsi melihat daftar rencana kerjasama yang diajukan.....	13
Tabel 3- 7 Deskripsi menyetujui rencana kerjasama.....	14
Tabel 3- 8 Deskripsi melihat tagihan promosi .....	14
Tabel 3- 9 Deskripsi mengunduh laporan piutang per periode .....	15
Tabel 3- 10 Deskripsi membuat tagihan piutang.....	15
Tabel 3- 11 Basis data <i>skp_master_cabang</i> .....	19
Tabel 3- 12 Basis data <i>skp_master_toko</i> .....	20
Tabel 3- 13 Basis data <i>skp_master_barang</i> .....	20
Tabel 3- 14 Basis data <i>skp_master_supplier</i> .....	20
Tabel 3- 15 Basis data <i>skp_master_user</i> .....	20
Tabel 3- 16 Basis data <i>skp_transaksi_hdr</i> .....	21
Tabel 3- 17 Basis data <i>skp_transaksi_dtl</i> .....	21
Tabel 3- 18 Basis data <i>skp_promo_toko</i> .....	22
Tabel 3- 19 Basis data <i>skp_promo_toko_dtl</i> .....	22
Tabel 3- 20 Basis data <i>skp_master_promo_hdr</i> .....	22
Tabel 3- 21 Basis data <i>skp_master_promo_dtl1</i> .....	23
Tabel 3- 22 Basis data <i>skp_master_promo_dtl2</i> .....	23
Tabel 3- 23 Basis data <i>skp_kerjasama_promosi</i> .....	23
Tabel 3- 24 Basis data <i>skp_tagihan</i> .....	24
Tabel 4- 1 Hasil pengujian sistem .....	46

## Abstrak

Perusahaan retail menggunakan promosi potongan harga untuk meningkatkan penjualan suatu produk. Salah satu jenis potongan yang digunakan adalah promosi *join supplier*. Promosi ini melibatkan beberapa *supplier* berbeda untuk membayar beban piutang. Hal ini dikarenakan potongan harga yang diterapkan, didapat dari tagihan piutang yang dibebankan pada perusahaan retail untuk sementara waktu. Dalam proses penghitungan tagihan tersebut sistem masih mungkin untuk mengalami keterlambatan yang disebabkan oleh potongan yang tidak teridentifikasi. Oleh karena itu, pengembangan fitur sistem akan membantu mengatasi keterlambatan tersebut. Fitur akan meliputi proses identifikasi promosi dan penghitungan tagihan piutang.

Fitur pada sistem ini dirancang untuk mengelola perhitungan tagihan potongan *join supplier*. Dengan menggunakan fitur ini, tim *marketing* dan *finance* dapat melakukan pelaporan hasil promosi serta penagihan terhadap potongan yang telah diterapkan. Sistem ini dikembangkan menggunakan ORACLE Form Builder dan ORACLE Report Builder serta SQL Developer untuk mengelola *database*. Sistem ini dapat diakses oleh tim *marketing*, tim *finance*, dan *supplier*. Keluaran dari sistem ini adalah laporan hasil promosi, laporan piutang, dan kwitansi.

Hasil dari analisa sistem ini menunjukkan bahwa sistem berhasil mengidentifikasi semua potongan *join supplier*. Selain identifikasi secara menyeluruh, sistem dapat menghitung tagihan piutang secara otomatis. Laporan hasil promosi, laporan piutang, dan kwitansi yang merupakan *output* dari sistem ini telah melewati proses penghitungan secara otomatis sehingga tidak ada *human error* serta dapat diunduh dalam bentuk *file* excel dan PDF.

Kata kunci: promosi *join supplier*; *account receivable*; *upselling*

## **Abstract**

Retail companies use discount promotions to boost product sales. One type of discount used is the join supplier promotion. This promotion involves multiple suppliers sharing the burden of accounts receivable. This is because the discounts applied are temporarily charged to the retail company. During the calculation process, the system may experience delays due to unrecognized discounts. Therefore, developing a system feature to address these delays is essential. This feature will include promotion identification and accounts receivable calculation processes.

The feature in this system is designed to manage the calculation of join supplier discount invoices. Using this feature, the marketing and finance teams can report the promotion results and bill for the discounts applied. The system is developed using ORACLE Form Builder and ORACLE Report Builder, with SQL Developer for database management. The system can be accessed by the marketing team, finance team, and suppliers. The outputs of this system are promotion result reports, accounts receivable reports, and receipts.

The analysis results of this system indicate that it successfully identifies all join supplier discounts. Besides comprehensive identification, the system can automatically calculate accounts receivable invoices. The promotion result reports, accounts receivable reports, and receipts, which are the outputs of this system, have undergone automatic calculation processes to eliminate human error and can be downloaded in Excel and PDF formats.

**Keywords:** join supplier promotion; account receivable; upselling

# Bab I Pendahuluan

## 1.1 Latar Belakang

Promosi merupakan salah satu bentuk komunikasi yang diciptakan untuk meyakinkan konsumen terkait sebuah produk dan strategi pemasarannya (Sianturi & Yanny, 2021). Promosi dapat digunakan untuk meningkatkan minat beli konsumen terhadap suatu produk (Tumonggor & Sudjiman, 2022). Salah satu bentuk promosi, yaitu diskon atau potongan harga pada produk tertentu apabila memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku, seperti pada Gambar 1- 1.



Gambar 1- 1 Diskon produk mingguan (Promo Spesial Mingguan, 2024)

Industri retail di Indonesia khususnya minimarket, pasti memiliki strategi pemasaran untuk bersaing dalam menjual produk-produk mereka. Hal ini didorong oleh data yang menyatakan bahwa ada persaingan di segmen minimarket seperti Alfamart (PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk), Indomaret (PT Indomarco Primatama), dan 7- Eleven (PT Modern Putraindonesia) (Sianturi & Yanny, 2021).

Promosi diskon merupakan strategi yang paling sering digunakan di segmen ini dan sudah banyak konsumen yang merasakan manfaatnya (Wildanu & Irawan, 2020).

Promosi diskon dapat dilakukan apabila ada persetujuan antara *supplier* dengan pihak minimarket. Potongan harga yang diberikan kepada suatu produk, sesuai dengan persetujuan serta menjadi beban tagihan yang ditanggung sementara oleh minimarket. Beban tagihan tersebut akan diberikan kepada *supplier* pada akhir periode kerjasama. Oleh karena itu, dalam proses penghitungan penagihannya harus dilakukan secara akurat. Namun dalam praktiknya, sistem tidak bisa mengidentifikasi potongan yang melibatkan beberapa *supplier* atau *join supplier* per transaksi. Kegagalan sistem dalam mengidentifikasi potongan tersebut, menyebabkan kesalahan pada tagihan.

Proses penghitungan potongan *join supplier* yang tidak teridentifikasi memperbesar kemungkinan untuk mengalami keterlambatan di bagian *review* tagihan. Keterlambatan ini dikarenakan hasil perhitungan harus diperiksa ulang agar sesuai dengan persetujuan promosi yang telah diberlakukan. Oleh karena itu, dalam upaya untuk mengatasi keterlambatan dan menjamin semua potongan *join supplier* teridentifikasi, maka dirancang suatu fitur yang dapat membantu proses penghitungan terhadap data transaksi. Fitur tersebut mendukung proses penghitungan sehingga tidak ada lagi kesalahan yang terjadi dan mudah diperiksa.

## 1.2 Rumusan Masalah

Jaminan semua potongan *join supplier* teridentifikasi yang belum ada, menyebabkan peningkatan probabilitas kesalahan serta menyebabkan keterlambatan dalam proses penagihan.

## 1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah, maka batasan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Potongan dibatasi untuk *item* syarat (produk yang menjadi syarat promosi) dan *item* hadiah (produk yang mendapat potongan) yang memiliki *supplier* yang berbeda.
- b. Fitur penghitungan tagihan potongan pada aplikasi Kerjasama Promosi.



- c. *Stakeholder* yang terkait untuk menjadi pengguna dari fitur ini adalah tim *marketing* yang melakukan “setting” data promosi dan mengajukan rencana kerjasama, tim *finance* mengajukan tagihan potongan dan mencatat piutang perusahaan, dan *supplier* sebagai yang menerima tagihan dan menyetujui rencana kerjasama yang diajukan.
- d. Prosedur untuk penelitian ini berasal dari salah satu perusahaan retail minimarket dan data yang berasal dari studi literatur yang serupa.

#### 1.4 Spesifikasi Sistem

##### a. Spesifikasi Program

- 1) Fitur dapat menampilkan tenggat waktu penagihan piutang.
- 2) Fitur dapat memberikan notifikasi bahwa tenggat waktu sudah semakin dekat secara berkala.
- 3) Fitur dapat menampilkan rangkuman data piutang yang dibebankan.
- 4) Fitur dapat memberikan rangkuman data penjualan suatu produk.

##### b. Perangkat lunak

- 1) Java 6
- 2) ORACLE Database Express 10g
- 3) ORACLE Form Builder 10g
- 4) ORACLE Report Builder
- 5) Browser Windows Explorer

##### c. Spesifikasi kecerdasan pembangun

- 1) Mampu menguasai bahasa pemrograman PL/SQL dan ORACLE SQL untuk mengelola basis data.
- 2) Mampu menggunakan aplikasi pengembangan aplikasi dan pengelolaan data milik ORACLE.
- 3) Mampu untuk memahami dan memenuhi kebutuhan perusahaan.

##### d. Spesifikasi kecerdasan pengguna aplikasi

- 1) Memahami alur bisnis kerjasama promosi *join supplier*.
- 2) Mampu mengakses jaringan perusahaan.
- 3) Mampu menambahkan tautan aplikasi pada Windows Explorer.

## 1.5 Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menciptakan sebuah fitur penghitungan tagihan yang dapat mengidentifikasi potongan *join supplier* secara cepat dan tepat.

## 1.6 Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode *rapid application development*. Tahapan penelitian ini dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

### a. Pemodelan Bisnis

Penulis melakukan wawancara terhadap pihak *marketing* dan *supplier*. Poin penting yang ingin didapatkan dari wawancara tersebut adalah cara kerja penagihan atas potongan *join supplier*. Keluaran pada tahap ini adalah *user requirement* dan gambaran konsep dari fitur yang akan dibangun.

### b. Pemodelan Data

Penulis membuat rancangan *database* yang akan digunakan. Rancangan *database* yang dibangun meliputi relasi antar tabel serta atribut untuk memenuhi kebutuhan pengguna. Keluaran pada tahap ini adalah *database* yang dirancang agar mudah dan cepat diproses oleh sistem.

### c. Pemodelan Proses

Penulis akan membuat rancangan fungsi penghitungan serta penagihan berdasarkan *user requirement* dan *database* yang sudah dibuat. Keluaran pada tahap ini adalah fungsi penghitungan dan penagihan sebagai dasar pembuatan fitur.

### d. Pemodelan Aplikasi

Penulis akan membangun fitur dengan tujuan awal memberikan gambaran proses bisnis yang akan terjadi pada saat tim *marketing* dan *supplier* menggunakan aplikasi ini. Keluaran dari tahap ini adalah fitur yang akan berada pada aplikasi Kerjasama Promosi.

### e. Pengujian & Pergantian

Pada tahap ini fitur akan diberikan kepada pengguna untuk diuji. Tahap ini dilakukan dengan menggunakan metode *black box testing* untuk mengetahui kebutuhan yang telah dan belum terpenuhi. Tim *marketing* dibantu oleh

*information technology* akan mengevaluasi dan memberikan umpan balik mengenai fitur utama yang telah dibuat.

### **1.7 Sistematika Penulisan**

Penelitian ini menjelaskan tentang proses penghitungan tagihan promosi *join supplier*. Bab 1 sampai 3 penulis menjelaskan mengenai latar belakang masalah, pustaka yang mendukung, dan rancangan sistem yang menjadi solusi permasalahan pada penelitian ini. Sistem tersebut memiliki batasan dengan harapan dapat sesuai dengan kebutuhan dan menyelesaikan permasalahan yang sedang terjadi.

Penelitian ini dapat memberikan *output* berupa laporan hasil promosi dan laporan tagihan piutang. Bab 4 menjelaskan tentang implementasi sampai pengujian sistem. Implementasi sistem akan disesuaikan dengan rancangan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya. Bagian terakhir sistematika penulisan atau bab 5 menjelaskan tentang kesimpulan dan saran yang dapat digunakan oleh penulis pada penelitian setelahnya.



## **Bab V Penutup**

### **5.1. Kesimpulan**

Dari penelitian yang telah dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa sistem mampu mengurangi *human error* dalam proses penagihan potongan *join supplier*. Selain itu sistem memiliki kemampuan sebagai berikut:

- a. Sistem mampu mengajukan rencana kerjasama yang dibuat oleh tim *marketing* kepada *supplier*.
- b. Sistem dapat mengubah status persetujuan rencana kerjasama.
- c. Sistem dapat melakukan “setting” data promosi *join supplier* yang akan diterapkan di toko.
- d. Sistem dapat mencetak laporan hasil promosi dan laporan piutang dalam format *read-only excel*.
- e. Sistem mengirimkan kwitansi tagihan promo kepada *supplier*.

### **5.2. Saran**

Saran untuk pengembangan sistem yang terkait proses penagihan piutang hasil promosi kedepannya yaitu:

- a. Adanya perbandingan efektivitas berbagai strategi penagihan piutang yang digunakan oleh perusahaan.
- b. Menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi keberhasilan penagihan piutang.

### Daftar Pustaka

- Dharma, B., Meliala, B. H., & Yulinda, D. S. (2023). PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PROFITABILITAS INDF PERIODE 2019 – 2021 (Studi Pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk). *Jumek*, 226-237.
- Gusmiadi, F., & Yasin, I. (2023). Perancangan Sistem Pengelolaan Data Piutang pada PT . *JURNAL TEKNOLOGI DAN SISTEM INFORMASI*, 121-126.
- Hidayati, N. (2018). Penggunaan Rapid Application Development Dalam Rancang Bangun Program Simpan Pinjam Pada Koperasi. *INTENSIF*, 87-97.
- Irawan, Y., Muzid, S., Susanti, N., & Setiawan, R. R. (2018). System Testing using Black Box Testing Equivalence. *EAI*, 1-7.
- Karma, I., & Susanti, J. (2018). Development of Account Receivable and Payable System for Travel Bureau Company. *IJCST*, 1-7.
- Listiadi, A. (2022). Acceptance Effectiveness Through Accounts Receivable Billing Period Average. *IJEED*, 699-707.
- Mian, C. H., Peleng, F. A., & Mangindaan, J. (2018). Analisis Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektifitas . *Jurnal Administrasi Bisnis*, 1-9.
- Nurhidayah, & Hasibuan, N. F. (2022). PERANAN UNIT PAYMENT COLLECTION DALAM MELAKUKAN PENAGIHAN PIUTANG INDIHOME PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk WITEL MEDAN. *Jurnal Akuntansi*, 1-10.
- Rahmah, Y., Aknuranda, I., & Ratnawati, D. E. (2022). User Requirements Analysis of Digital-Based Solutions for Supporting Disabilities using User Journey Map (Case Study of PSLD Brawijaya University). *Journal of Information Technology and Computer Science*, 127-133.
- Sianturi, R. D., & Yanny, A. (2021). Strategi Promosi dan Store Interior Terhadap Daya Beli Konsumen Pada Industri Ritel (Studi Kasus Indomaret Johor). *ARBITRASE*, 6-11.
- Tumonggor, K. K., & Sudjiman, P. E. (2022). PENGARUH PROMOSI TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN DI ALFAMART BRAGA, JALAN BRAGA NO. 66, KOTA BANDUNG. *EKONOMIS*, 77-95.
- Wijaya, Y. D. (2020). PENERAPAN METODE RAPID APPLICATION DEVELOPMENT (RAD) DALAM PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI DATA TOKO. *SITECH*, 96-102.

Wildanu, E., & Irawan, A. (2020). PENGELOLAAN INFORMASI PROGRAM DISKON PRODUK ALFAMART GEGESIK CIREBON DI MASA PANDEMI. *SOSFILKOM*, 39-50.

