



**PENERAPAN BUSINESS INTELLIGENCE PADA SISTEM
INFORMASI PENJUALAN DAN PEMBELIAN PADA CV.BERKAT
MOTOR**

**ADI NOPRIANSYAH
151410295**

**Skripsi ini diajukan sebagai syarat memperoleh gelar
Sarjana Komputer**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS BINA DARMA
PALEMBANG
2020**

HALAMAN PENGESAHAN

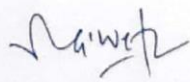
**PENERAPAN BUSINESS INTELLIGENCE PADA SISTEM
INFORMASI PENJUALAN DAN PEMBELIAN PADA CV. BERKAT
MOTOR**

**ADI NOPRIANSYAH
151410295**

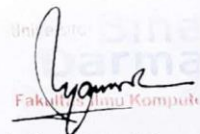
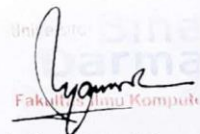
**Telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Komputer pada Program Studi Sistem Informasi**

**Palembang, 2020
Program Studi Sistem Informasi
Fakultas Ilmu Komputer
Universitas Bina Darma
Ketua,**

Pembimbing



Susan Dian Purnamasari, M.Kom

Dedy Syamsuar, S.kom., M.I.T., Ph.D

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul "PENERAPAN BUSINESS INTELLIGENCE PADA SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PEMBELIAN PADA CV. BERKAT MOTOR" Oleh "Androwin Prayosa", telah dipertahankan didepan komisi penguji pada tanggal 30 September 2020.

Komisi Penguji

1. Ketua : Susan Dian Purnamasari, M.Kom.



2. Anggota : Fatoni, M.M., M.Kom.



3. Anggota : Andri, M.Cs.



Mengetahui,
Program Studi Sistem Informasi
Fakultas Ilmu Komputer
Universitas Bina Darma
Ketua,



Fakultas Ilmu Komputer

Dr. Edi Surya Negara, M.Kom

SURAT PERNYATAAN ORIGINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Adi Nopriansyah
NIM : 151410295

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Karya tulis saya (skripsi) adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana) di Universitas Bina Darma atau perguruan tinggi lainnya ;
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan penelitian saya dengan arahan dari tim pembimbing ;
3. Di dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau di publikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dikutip dengan mencantumkan nama pengarang dan memasukkan ke dalam daftar rujukan ;
4. Saya bersedia tugas skripsi, di cek keasliannya menggunakan plagiarism checker serta di unggah ke internet, sehingga dapat diakses secara daring ;
5. Surat pernyataan ini saya tulis dengan sungguh-sungguh dan apabila terbukti melakukan penyimpangan atau ketidak benaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima sanksi dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku ;

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, 2020
Saya yang bertanda tangan di bawah ini, buat pernyataan,

6000
ADI NOPRIANSYAH

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

“Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri.” (QS Ar-Ra’d: 11). “Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya” (QS An-Najm: 39)

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan kepada :

- Allah SWT yang selalu memberikan jalan, kesehatan dan hidayahnya
- Kedua Orang Tua Tercinta, Ayah dan Ibu yang selalu memberikan do’a, dukungan, kasih sayang dan perhatian yang tak ternilai harganya hingga detik ini dan tak lupa juga untuk adik-adiku tercinta Erlangga Pranata, Rara Pronikasi, yang selalu memberikan support kepada saya setiap harinya.
- Terima kasih untuk teman dekat saya, Elni Riyanti yang selalu ada di saat aku terpuruk sekalipun terima kasih telah menemaniku selama ini dan tidak pernah bosan untuk bersamaku.
- Teman-teman seangkatan 2015.
- Almamater Universitas Bina Darma.
- Teman Seperjuangan “wari yansa, Okta Rangga, Androwin Prayosa, Arlando.

ABSTRAK

Penggunaan teknologi informasi dalam mengotomatisasi proses bisnis dalam sebuah sistem informasi dimana perusahaan akan menyimpan data transaksi harian dalam jumlah yang cukup banyak. Dalam era bigdata, perusahaan mengelola data transaksi dalam jumlah yang sangat besar dan manusia memiliki keterbatasan kemampuan dalam menganalisa data dalam jumlah yang sangat besar tersebut untuk menghasilkan informasi yang berguna yang akan membantu dalam proses pengambilan keputusan. CV. Berkat Motor Palembang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang distribusi sparepart kendaraan terbesar memiliki tumpukan data-data pembelian dan penjualan, namun belum memiliki pengolahan data yang baik, sehingga mengalami kesulitan dalam menyajikan informasi yang dibutuhkan manajer seperti mengetahui hasil pembelian dan penjualan produk perbulan ataupun pertahunnya. Dengan menerapkan business intelligence diharapkan mampu mengatasi permasalahan yang sedang terjadi pada CV. Berkat Motor Palembang dalam mengelola data pembelian dan penjualan sehingga dapat menghasilkan kebutuhan informasi yang dibutuhkan manajer dalam perkembangan bisnis perusahaan. Penelitian ini membahas Business Intelligence dan peranannya untuk meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan melalui pendayagunaan berbagai data, informasi dan pengetahuan yang dimiliki oleh perusahaan sebagai bahan baku dalam proses pengambilan keputusan.

Kata Kunci : Business Intelligence, Sistem Informasi, Penjualan, Pembelian

ABSTRACT

The use of information technology in automating business processes in an information system where the company will store a considerable amount of daily transaction data. In the era of bigdata, companies manage very large amounts of transaction data and humans have limited ability to analyze huge amounts of data to produce useful information that will help in the decisionmaking process. CV.Berkat Motor Palembang is a company engaged in the distribution of the largest vehicle spare parts which has a pile of data on purchases and sales, but does not yet have good data processing, so it has difficulty presenting the information needed by managers such as knowing the results of purchases and sales of products per month or annually. By applying business intelligence, it is expected to be able to solve the problems that are happening at CV. Thanks to Motor Palembang in managing purchasing and sales data so that it can produce the information needs needed by managers in the company's business development. This study discusses Business Intelligence and its role in increasing the company's competitive advantage through the use of various data, information and knowledge held by the company as raw materials in the decision-making process.

Keywords: Business Intelligence, Information Systems, Sales, Purchasing

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan karunia-Nya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik untuk memenuhi salah satu syarat mendapatkan gelar Sarjana Komputer di Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Bina Darma.

Dalam penulisan skripsi ini, tentunya masih jauh dari sempurna. Hal ini dikarenakan keterbatasannya pengetahuan yang dimiliki. Oleh karena itu dalam rangka melengkapi kesempurnaan dari penulisan skripsi ini diharapkan adanya saran dan kritik yang diberikan bersifat membangun.

Pada kesempatan yang baik ini, tak lupa penulis menghaturkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan, pengarahan, nasehat dan pemikiran dalam penulisan skripsi penelitian ini, terutama kepada :

1. Dr. Sunda Ariana, M.Pd., M.M. selaku Rektor Universitas Bina Darma Palembang.
2. Dedy Syamsuar, Ph.D. selaku Dekan Fakultas Ilmu Komputer.
3. Dr. Edi Surya Negara, M.Kom. selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi.
4. Susan Dian Purnamasari, M.Kom. selaku Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dalam penulisan Skripsi ini.
5. Kepada Pak Fatoni, M.M., M.Kom. dan Bapak Andri, M.Cs. sebagai penguji.
6. Orang Tua Tercinta, Keluarga besar, saudara-saudaraku, dan seluruh teman serta sahabat-sahabatku yang selalu memberikan dorongan dan masukan serta bantuan baik moril maupun materil yang tak ternilai harganya.
7. Kepada seluruh dosen dan mahasiswa Universitas Bina Darma yang telah membantu atas terlaksananya skripsi tersebut.

8. Kepada teman-teman seperjuangan Program Studi Sistem Informasi angkatan 2015.

Palembang, 2020

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Arif', with a stylized flourish at the end.

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PENGESAHAN	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Batasan Masalah	3
1.4. Tujuan dan Manfaat	4
1.5. Metodologi Penelitian	4
1.6. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1. Tinjauan Umum	5
2.2. Landasan Teori	6
2.3. Penelitian Sebelumnya.....	31
BAB III BUSINESS INTELIGENCE ROADMAP	38
3.1. Justification [justifikasi].....	39
3.2. Planning [Perencanaan]	40
3.3. Business Analysis [Analisa Bisnis].....	42
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	52
4.1. Hasil	69
4.2. Pembahasan	59
BAB V PENUTUP	70
5.1. Kesimpulan	70
5.2. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.Struktur Organisasi CV. Berkas Motor Palembang.....	6
Gambar 2.2.Life Cycle Diagram.....	14
Gambar 2.3.Arsitektur Data Warehouse.....	22
Gambar 3.2.Entity Relationship Diagram.....	57
Gambar 3.3.Perancangan Data Warehouse.....	57
Gambar 4.1.Database Diagram.....	59
Gambar 4.2.Tampilan Awal Log On Sql Server.....	60
Gambar 4.3.Membuat Database Baru (New Database).....	60
Gambar 4.4.Memberi Nama database baru.....	61
Gambar 4.5.Import Databse.....	61
Gambar 4.6.Hasil Import database.....	62
Gambar 4.7.Tampilan Awal.....	62
Gambar 4.8.Menghubungkan Ke Database.....	63
Gambar 4.9.Menghubungkan Ke Server.....	63
Gambar 4.10.Menghubungkan Ke Server.....	64
Gambar 4.11.Hasil Menghubungkan Ke Server Dan Database.....	64
Gambar 4.12.Data Source Database Terhubung.....	57
Gambar 4.13.Data Source View.....	65
Gambar 4.14.Data Source View Menghubungkan Ke Tabel.....	66
Gambar 4.15.Data Source view menghubungkan Ke Tabel.....	66
Gambar 4.16.Star Schema.....	67
Gambar 4.17.Memasukkan Semua Field Tabel.....	68
Gambar 4.18.Membuat Hierarchy Tabel Barang.....	68
Gambar 4.19.Membuat Hierarchy Tabel Kelompok.....	69
Gambar 4.20.Membuat Hierarchy Tabel Pelanggan.....	69
Gambar 4.21.Membuat Hierarchy Tabel Supplier.....	69
Gambar 4.22.Membuat Hierarchy Tabel Pembelian.....	70
Gambar 4.23.Membuat Hierarchy Tabel Pembelian Detail.....	70
Gambar 4.24.Membuat Hierarchy Tabel Penjualan.....	70
Gambar 4.25.Membuat Hierarchy Tabel Penjual Detail.....	71
Gambar 4.26.Dimensi Tabel.....	71
Gambar 4.27.Membuat Periode dimensi time.....	71
Gambar 4.28.Hasil dimensi Time.....	72
Gambar 4.29.Identifikasi Tabel Dimensi Dan Fakta.....	72
Gambar 4.30.Menentukan Measure.....	73
Gambar 4.31.Menentukan Dimensi Key Tabel.....	73

Gambar 4.32.Desain Cube Pembelian.....	74
Gambar 4.33.Desain Cube Penjualan.....	74
Gambar 4.34.Menentukan Data Source Report.....	75
Gambar 4.35.Menentukan Data Source Report.....	75
Gambar 4.36.Menentukan Field Data Source Report	76
Gambar 4.37.Hasil Report Pembelian.....	76
Gambar 4.38.Hasil Report Penjualan.....	76
Gambar 4.39.Hasil Report Dashboard Pembelian Dan Penjualan.....	77

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1. Business Case Assessment.....	39
Tabel 3.2. Kebutuhan Fungsional.....	40
Tabel 3.3. Permasalahan Sistem Berjalan.....	41
Tabel 3.4. Tabel Pernyataan Masalah.....	42
Table 4.1. Tabel Dimensi.....	60