

**ANALISIS PENGGUNAAN *ELECTRONIC COMMERCE* DALAM
MENINGKATKAN *PROFIT* PADA PT. SUGIH RAHAYU
BAHAGIA PALEMBANG**

SKRIPSI



Nama : Yuliana Wulandari
NIM : 22 2012 263

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2016**

SKRIPSI

**ANALISIS PENGGUNAAN *ELECTRONIC COMMERCE* DALAM
MENINGKATKAN *PROFIT* PADA PT. SUGIH RAHAYU
BAHAGIA PALEMBANG**

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**



**Nama : Yuliana Wulandari
NIM : 22 2012 263**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2016**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yuliana Wulandari

Nim : 22 2012 263

Program Studi : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi dan konsekuensinya.

Palembang, 2016

Yang membuat pernyataan,



Yuliana Wulandari

**Fakultas Ekonomidan Bisnis
Universitas Muhammadiyah
Palembang**

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : Analisis Penggunaan *Electronic Commerce* Dalam
Meningkatkan *Profit* pada PT. Sugih Rahayu
Bahagia Palembang
Nama : Yuliana Wulandari
Nim : 22 2012 263
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Akuntansi
Mata Kuliah Pokok : Sistem Informasi Akuntansi

**Diterima dan Disahkan
Pada Tanggal, 11 / APRIL / 2016**

Pembimbing,



Welly, S.E., M.Si
NIDN/NBM: 0212128102/1085022

**Mengetahui,
Dekan
u.b. Program Studi Akuntansi**



Rosalina Ghazali, S.E., Ak., M.Si
NIDN/NBM: 0228115802/1021961

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

- ❖ Tidak ada yang tidak mungkin selama kita berusaha dan pantang menyerah.
- ❖ Kebanggaan kita yang terbesar adalah bukan tidak pernah gagal, tetapi bangkit kembali setiap kali jatuh.
- ❖ Mungkin kamu harus bertarung didalam pertempuran lebih dari satu kali untuk meraih kemenangan.

Atas Rahmat Allah SWT.

Skripsi ini Kupersembahkan Kepada :

- ❖ Papa (Kgs. M. Adib) dan Mama (Halima Tussakdia) Tercinta ♥
- ❖ Kakakku Erwin Desrianto, S.H, Firman Hidayatullah, S.Kes, dan Ayukku
Yunita Meliyanti, A.md ♥
- ❖ Sahabat-Sahabatku tercinta
- ❖ Teman-temanku angkatan 2012
- ❖ Para Pendidikku dan Almamaterku

PRAKATA



Assalam'ualaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadiran Allah SWT, atas rahmat dan karunia-Nyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “**Analisis Penggunaan *Electronic Commerce* Dalam Meningkatkan *Profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang**”, dalam proses penulisan banyak mendapat bantuan, dukungan serta do'a dari berbagai pihak.

Dalam menulis skripsi ini penulis merasa masih banyak kekurangan, namun berkat bimbingan yang diberikan, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Untuk itu penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang tidak terhingga kepada ayahku Jarni, ibuku Jamilah, kakak dan adikku, kekasihku, dan keluarga besarku yang senantiasa memberikan do'a dan dorongan baik moril maupun materi kepada penulis selama menjalankan kuliah dan menyelesaikan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada Ibu Welly, S.E., M.Si. yang telah membimbing, memberikan pengarahan dan saran-saran dengan tulus ikhlas dalam menyelesaikan skripsi. Selain itu disampaikan juga terimakasih kepada pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan studi:

1. Bapak Dr. Abid Djazuli, S.E.,M.M., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang beserta Staff Rektorat.
2. Bapak Drs. Fauzi Ridwan, M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Muhammadiyah Palembang

3. Ibu Rosalina Ghazali, S.E.,AK,M.Si. selaku ketua Program Studi Akuntansi dan Ibu Welly, S.E, M.Si, selaku sekretaris program studi akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
5. Pimpinan beserta staf bagian akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang
6. Pimpinan dan seluruh staff PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yang telah memberi izin kepada penulis untuk melakukan penelitian dan memberikan data untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan ini masih banyak terdapat kekurangan. Oleh karena itu, diharapkan kritik dan saran yang membangun demi lebih sempurnannya laporan ini. Akhir kata, kesalahan datangnya dari saya sendiri yang benar hanya dari Allah SWT. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

Wassalam'ualaikum Wr. Wb

Palembang,

2016

Penulis

Yuliana Wulandari

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN DEPAN/COVER.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN PRAKATA.....	vi
HALAMAN DAFTAR ISI.....	viii
HALAMAN DAFTAR TABEL.....	xii
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....	xiii
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
ABSTRAK.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Penelitian Sebelumnya.....	9
B. Landasan Teori.....	13

1. Sistem Penjualan <i>Electronic Commerce</i>	13
a. Pengertian <i>Electronic Commerce</i>	13
b. Jenis-jenis <i>Electronic Commerce</i>	14
c. Manfaat <i>Electronic Commerce</i>	14
d. Hambatan dalam <i>Electronic Commerce</i>	15
e. Komponen <i>Electronic Commerce</i>	16
2. Profit.....	22
a. Pengertian Profit.....	22
b. Konsep Profit.....	23
c. Jenis-jenis Profit.....	26
d. Kegunaan dan Manfaat Profit.....	27
3. Hubungan <i>Electronic Commerce</i> dengan Profit.....	28

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	30
B. Lokasi Penelitian.....	31
C. Operasionalisasi Variabel.....	31
D. Data Yang Digunakan.....	32
E. Teknik Pengumpulan Data.....	33
F. Analisis Data dan Teknik Analisis.....	34

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian.....	35
--------------------------	----

1. Sejarah Singkat PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	35
2. Visi dan Misi PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	36
3. Struktur Organisasi.....	36
4. Data Perusahaan.....	41
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	43
1. Analisis <i>Electronic Commerce</i> dalam Meningkatkan Profit.....	44
a. Jaringan Elektronik.....	44
b. Server.....	51
c. Sistem Pembayaran Elektronik.....	59
2. Perbandingan profit sebelum menggunakan <i>electronic</i> <i>commerce</i> dan sesudah menggunakan <i>electronic commerce</i>	64
a. Profit sebelum menggunakan <i>electronic commerce</i>	65
b. Profit sesudah menggunakan <i>electronic commerce</i>	66

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan.....	69
B. Saran.....	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1 Laporan pendapatan, beban, dan profit tahun 2009-2014 pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	5
Tabel II.1 Persamaan dan perbedaan penelitian sebelumnya.....	12
Tabel III.1 Operasionalisasi Variabel.....	31
Tabel IV.1 Laporan Laba Rugi tahun 2009-2014 pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	41
Tabel IV.2 Data Vendor tahun 2010-2014 pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	42
Tabel IV.3 Laporan Profit PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	49
Tabel IV.4 Lingkup Lokasi Penjualan PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	50
Tabel IV.5 Data Vendor 2010-2011 PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	52
Tabel IV.6 Data Vendor 2012-2014 PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	52
Tabel IV.7 Bidang Usaha Vendor.....	54
Tabel IV.8 Laporan Beban dan Profit PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	58
Tabel IV.9 Laporan Pendapatan, Beban, Profit PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	63
Tabel IV.10 Target Penjualan PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	64

Tabel IV.11 Daftar profit sebelum menggunakan <i>electronic commerce</i>	65
Tabel IV.12 Data Vendor tahun 2010-2011 PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	65
Tabel IV.13 Daftar profit sesudah menggunakan <i>electronic commerce</i>	66
Tabel IV.14 Data Vendor tahun 2012-2014 PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	66

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar IV.1 Struktur Organisasi PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	36
Gambar IV.2 Jaringan <i>Local Area Network</i> PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	47
Gambar IV.3 Tampilan <i>E-mail</i> PT Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	55
Gambar IV.4 Sistem Pembayaran PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	60
Gambar IV.5 Tampilan Reservasi Rental Kendaraan PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	60
Gambar IV.6 Tampilan <i>Purchase Order</i> PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	62
Gambar IV.7 Tampilan <i>Invoice</i> penagihan pemakaian mobil PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.....	62

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Jadwal Penelitian
- Lampiran 2 : *Fotocopy* Lembar Persetujuan Perbaikan Skripsi
- Lampiran 3 : *Fotocopy* Aktivitas Bimbingan Skripsi
- Lampiran 4 : *Fotocopy* Surat Keterangan Riset Dari Tempat Penelitian
- Lampiran 5 : *Fotocopy* Sertifikat Membaca dan Menghafal Al-Qur'an
- Lampiran 6 : *Fotocopy* Sertifikat *TOEFL*
- Lampiran 7 : *Fotocopy* Sertifikat KKN (Kuliah, Kerja, Nyata)
- Lampiran 8 : Biodata Penulis

ABSTRAK

Yuliana Wulandari / 222012263 / 2016 / Analisis Penggunaan *Electronic Commerce* dalam meningkatkan *Profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang / sistem Informasi akuntansi.

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimanakah penggunaan *electronic commerce* dalam meningkatkan *profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang?. Tujuan untuk mengetahui penggunaan *electronic commerce* dalam meningkatkan *profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian Deskriptif. Data yang digunakan adalah data sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan *interview* (wawancara) dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penggunaan *electronic commerce* dalam meningkatkan *profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang sudah berjalan dengan baik, hal ini didukung oleh jaringan elektronik, server, dan sistem pembayaran elektronik dengan menggunakan via Bank. Hal ini berdampak terhadap *profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yang mengalami kenaikan setelah menggunakan *electronic commerce*. Perbandingan *profit* sebelum menggunakan *electronic commerce* dan sesudah menggunakan *electronic commerce* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang. *Profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang sebelum menggunakan sistem penjualan *electronic commerce* pada tahun 2009-2011 yaitu sebesar Rp.4.115.560.534,00 dan terdapat 10 vendor sebelum menggunakan *electronic commerce* dan *profit* sesudah menggunakan *electronic commerce* pada tahun 2012-2014 *profit* mengalami peningkatan sebesar Rp. 6.931.790.822,00 (68,42%) dan terdapat 23 vendor sesudah menggunakan *electronic commerce*. Penyebab meningkatnya profit sesudah menggunakan sistem penjualan *electronic commerce* antara lain dikarenakan sudah terealisasikannya *website* sistem penjualan *electronic commerce* ke konsumen, sudah melebarnya jangkauan penjualan secara global, adanya suatu kerjasama yang kondusif dengan mitra bisnis, peningkatan kualitas layanan terhadap pelanggan dan dukungan *web*, semakin cepatnya pelayanan ke konsumen dan pelayanan lebih kondusif, dan kemampuan bersaing didalam dunia bisnis secara global. Hal ini menyebabkan *profit* dan vendor pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang mengalami peningkatan secara signifikan setelah menggunakan *electronic commerce*.

Kata kunci : *Electronic commerce*, *profit*, Sistem Informasi Akuntansi.

ABSTRACT

Yuliana Wulandari / 222012263 / 2016 / The Analysis of Electronic Commerce Usage in Raising the Profit at PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang / Accounting Information System.

The problem of this study was how the use of electronic commerce in raising the profits at PT Sugih Rahayu Bahagia Palembang. The Purpose of this study was to know the use of electronic commerce in raising the profits at PT Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

This study was a descriptive. The data used in this study was a secondary data. The techniques of collecting the data were interview and documentation. The qualitative analysis was used to analyze the data in this study.

The results showed that the use of electronic commerce in raising profit at PT Sugih Rahayu Bahagia Palembang already well underway, its supported by electronic network, servers and system by using the electronic payment via bank. This has an impact on the profit at PT Sugih Rahayu Bahagia Palembang which increased after using electronic commerce. The comparison profit before use electronic commerce and after use electronic commerce at PT Sugih Rahayu Bahagia Palembang. Profit at PT Sugih Rahayu Bahagia Palembang before using electronic commerce sales system its profit was Rp. 4.115.560.534,00 in the year 2009-2011 and there were 10 of vendors before that used electronic commerce sales system. And profit increased of Rp. 6.931.790.822,00 (68,42%) in the year of 2012-2014 and there was 23 of vendors after using electronic commerce. The cause of the increased profit after using the sales system of electronic commerce of which is due to terealisikannya website sales system of electronic commerce to consumers, is already widening range of global sales, the existence of a partnership that is conducive to business partners, increased kualitas service to customers and web support, more rapid service to customer service and more conducive, and the ability to compete in the global business world. The company's profit and vendor increased significantly after using electronic commerce.

Key Words: *electronic commerce, profit, Accounting Information System*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi Internet berkembang semakin pesat, perkembangan tersebut dapat kita lihat pada semakin banyaknya pengguna internet yang memanfaatkan layanan internet tidak hanya untuk mendapatkan berita-berita terbaru, mencari referensi informasi-informasi penting, *chatting* dengan orang diseluruh dunia di dunia maya, tetapi internet juga bisa dimanfaatkan sebagai media perdagangan antara perusahaan maupun badan usaha dengan para konsumennya. Perkembangan bidang ekonomi dan bisnis sekarang telah semakin mempertajam persaingan bisnis di Indonesia.

Penggunaan teknologi diharapkan dapat memberikan manfaat yang besar terhadap dunia bisnis yang kompetitif tersebut. Perusahaan yang mampu bersaing dalam kompetisi tersebut adalah perusahaan yang mampu mengimplementasikan teknologi ke dalam perusahaannya. Salah satu jenis implementasi teknologi dalam hal meningkatkan persaingan bisnis dan penjualan adalah dengan menggunakan *e-commerce (electronic commerce)* untuk memasarkan berbagai macam produk dan jasa, baik dalam bentuk fisik maupun digital. Dalam penggunaan teknologi tersebut, berbagai pihak yang terkait dengan perusahaan seperti *investor*, konsumen, pemerintah akan ikut berperan.

Perkembangan Internet telah mempengaruhi perkembangan ekonomi. Berbagai transaksi jual beli yang sebelumnya hanya bisa dilakukan dengan cara tatap muka, kini sangat mudah dan sering dilakukan melalui internet. Transaksi melalui internet ini dikenal dengan *electronic commerce*. Islahuzzaman (2012: 130) *Electronic commerce* adalah penggunaan teknologi informasi dan jaringan komunikasi elektronik untuk pertukaran informasi dan melakukan transaksi dalam bentuk elektronik. Manfaat *electronic commerce* dalam meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan serta meningkatkan daya saing perusahaan, maka penggunaan teknologi *electronic commerce* merupakan salah satu faktor yang penting untuk menghasilkan *profit* perusahaan. Untuk mempercepat dan meningkatkan penjualan cepat maka perusahaan dapat menggunakan layanan secara *online* yang berupa *electronic commerce*.

Electronic Commerce atau yang biasa disingkat *E-Commerce* merupakan suatu konsep baru yang biasa digambarkan sebagai proses jual beli barang atau jasa pada *world wide web (www)*. *Electronic Commerce* dapat memperluas *market place* tidak hanya sebatas daerah tertentu saja melainkan dapat merambah ke pasar nasional maupun internasional, di samping itu juga *e-commerce* dapat menghubungkan penjual dan pembeli yang berbeda tempat untuk dapat melakukan transaksi jual beli barang atau jasa.

Perusahaan melakukan sistem penjualan *e-commerce* untuk dapat mencapai perbaikan organisasi secara keseluruhan. *E-Commerce* merupakan

sarana pendukung yang kuat sehingga dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya, seperti dalam meningkatkan *profit* perusahaan. Dimana *e-commerce* membantu perusahaan dalam pelaksanaan kegiatan operasi perusahaan yang dapat membantu meningkatkan *profit* perusahaan melalui sistem penjualan yang baik karena dapat mencapai konsumen secara global, dan tidak terbatas pada satu wilayah tertentu saja.

Sofyan (2011: 303), *Profit* adalah perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu. *Profit* didalam perusahaan terbagi menjadi dua kelompok yaitu laba kotor (*gross profit*) dan laba bersih (*net profit*). Penelitian ini akan lebih mengarah kepada *net profit*. *Net profit* adalah laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak

PT. Sugih Rahayu Bahagia *Contractor & Supplier* adalah perusahaan yang menyediakan solusi jasa transportasi di Sumatera Selatan, perusahaan yang bergerak di bidang jasa sewa rental kendaraan transportasi dan penyediaan jasa tenaga kerja. Dari hasil wawancara penulisan dengan bagian penjualan pada perusahaan *Contractor & Supplier* tersebut menyatakan bahwa adanya penggunaan *e-commerce* dapat meningkatkan *profit* yang dihasilkan dalam proses bisnis yang dijalankan perusahaan. Ini terlihat dari penggunaan *website* perusahaan yang digunakan untuk melakukan penjualan jasa perusahaan sehingga konsumen dapat memesan secara langsung jasa

sewa rental kendaraan transportasi dan penyediaan jasa tenaga kerja.

Dari survey awal yang dilakukan oleh PT. Sugih Rahayu Bahagia sejak pertama kali berdiri tahun 2001 sampai tahun 2011 selama 10 tahun perusahaan menggunakan sistem penjualan secara manual, pada tahun 2012 sampai saat ini PT. Sugih Rahayu Bahagia sudah menerapkan sistem penjualan *electronic commerce (online)*. Oleh karena itu terjadi perubahan *profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia, karena dengan adanya penjualan secara *online* maka perusahaan ini dapat mencapai konsumen secara global serta memudahkan dalam pelaksanaan kegiatan pemesanan jasa sewa rental kendaraan transportasi dan penyediaan jasa tenaga kerja.

Kelemahan dari sistem penjualan secara manual yaitu konsumen harus datang secara langsung ke perusahaan, dapat merugikan waktu konsumen, dan merugikan tenaga konsumen, memperbesar biaya yang dikeluarkan oleh konsumen, dan menyebabkan informasi yang tidak akurat, relevan dan *up to date*. Tahun 2012 PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang menggunakan sistem penjualan *electronic commerce (online)*, dimana sistem penjualan *electronic commerce (online)* tersebut menyebabkan penurunan *profit* pada perusahaan sebesar 23,85%. Tetapi pada tahun-tahun berikutnya setelah menggunakan sistem penjualan *electronic commerce (online)* ini PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang mengalami keuntungan yang signifikan sehingga menyebabkan peningkatan *profit* pada perusahaan.

Perubahan *Profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang secara manual dan *e-commerce (online)* untuk upaya meningkatkan *profit* dapat

dilihat pada tabel I.1 sebagai berikut :

Tabel I.1
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang
Laporan Pendapatan, Beban, *Profit*
Tahun 2009-2014 (Dalam Rupiah)

No.	Tahun	Pendapatan	Beban	<i>Profit</i>
1.	2009	11.489.346.198,00	10.592.136.547,00	897.209.651,00
2.	2010	12.339.499.087,00	11.292.319.117,00	1.047.179.970,00
3.	2011	15.060.694.502,00	12.889.523.589,00	2.171.170.913,00
4.	2012	14.708.291.862,00	13.055.110.092,00	1.653.181.770,00
5.	2013	15.925.537.832,00	13.499.771.304,00	2.425.766.528,00
6.	2014	16.945.447.944,00	14.092.605.420,00	2.852.842.524,00

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Berdasarkan hasil tabel I.1 maka dapat dilihat *profit* perusahaan dalam sistem penjualan secara manual perusahaan mengalami peningkatan *profit* yang cukup tinggi, dan ketika menggunakan sistem penjualan secara *e-commerce (online)* pada tahun 2012 awal penggunaan sistem penjualan *e-commerce* perusahaan mengalami penurunan *profit* sebesar Rp.517.989.143,00, penyebab dari penurunan *profit* ini dikarenakan dari penggunaan *website* belum terealisasi di konsumen. Tetapi perusahaan tersebut tidak berputus asa dalam merealisasikan *e-commerce* tersebut dengan cara mensosialisasikan sistem penjualan *e-commerce* tersebut ke konsumen. Sehingga pada tahun 2013-2014 perusahaan tersebut mengalami peningkatan *profit*.

Hasil penelitian Rose Rahmidani (2015) bahwa dengan penggunaan *e-commerce* perusahaan bisa mendapatkan manfaat yang dijadikan sebagai

alternatif sumber keunggulan bersaing sehingga perusahaan mampu memberikan layanan yang terbaik dan tercepat bagi para pelanggannya. Beberapa faktor yang mendorong perusahaan menggunakan *e-commerce* diantaranya membantu komunikasi lebih cepat dengan pelanggan, memuaskan pelanggan, membangun merek, sebagai sarana mempromosikan produk, dan lebih kemudahan mengakses pasar global. Manfaat penggunaan *e-commerce* bagi perusahaan adalah meningkatkan *omzet* penjualan, meningkatkan jumlah pelanggan, perluasan jangkauan bisnis, sarana promosi, peluang terbukanya bisnis baru, kemudahan hubungan dengan relasi dan kepuasan pelanggan.

Berdasarkan uraian diatas, maka dari itu penulis tertarik mengambil judul “**Analisis Penggunaan *Electronic Commerce* Dalam Meningkatkan *Profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang jadi permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimanakah penggunaan *electronic commerce* dalam meningkatkan *profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang?
2. Bagaimanakah perbandingan *profit* sebelum menggunakan *electronic commerce* dan sesudah menggunakan *electronic commerce* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penggunaan *electronic commerce* dalam meningkatkan *profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.
2. Untuk mengetahui perbandingan *profit* sebelum menggunakan *electronic commerce* dan sesudah menggunakan *electronic commerce* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan atau pengetahuan khususnya mengenai penggunaan *electronic commerce* dalam meningkatkan *profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang dan perbandingan *profit* sebelum menggunakan *electronic commerce* dan sesudah menggunakan *electronic commerce* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

2. Bagi PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang

Memberikan masukan dan bahan pemikiran mengenai penggunaan *electronic commerce* dalam meningkatkan *profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang dan perbandingan *profit* sebelum menggunakan *electronic commerce* dan sesudah menggunakan *electronic commerce* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

3. Bagi Almamater

Menambah pengetahuan baik pihak lain maupun pihak yang berkepentingan seperti untuk menjadi peneliti lebih lanjut, terutama mengenai sistem penjualan *electronic commerce*, serta dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Sebelumnya

Penelitian Sebelumnya yang pertama oleh Luciana dan Lidia (2015) berjudul Penerapan *E-Commerce* Sebagai Upaya Meningkatkan Persaingan Bisnis Perusahaan. Perumusan masalah adalah Bagaimana Penerapan *e-commerce* Sebagai Upaya Meningkatkan Persaingan Bisnis Perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan *e-commerce* sebagai upaya meningkatkan persaingan bisnis perusahaan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara. Teknik pengumpulan data yaitu dengan cara kuesioner, observasi dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yaitu metode analisis menggunakan data yang berbentuk kata, kalimat, skema dan gambar.

Hasil penelitian tersebut bahwa faktor yang melandasi perusahaan terdorong menggunakan *e-commerce* terdiri dari enam faktor yang menjadi harapan tertinggi bagi para perusahaan ketika ingin menerapkan *e-commerce*: menerapkan pasar global sebesar 56%, mempromosikan produk sebesar 63%, membangun merk sebesar 56%, mendekati dengan pelanggan sebesar 74%, membantu komunikasi lebih cepat dengan pelanggan sebesar

63% dan memuaskan pelanggan sebesar 56%.

Penelitian Sebelumnya yang kedua oleh Rose Rahmidani (2015) berjudul Penggunaan *E-Commerce* Dalam Bisnis Sebagai Sumber Keunggulan Bersaing Perusahaan. Perumusan masalah adalah bagaimana penggunaan *E-commerce* dalam Bisnis Sebagai Sumber Keunggulan Bersaing Perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penggunaan *e-commerce* dalam bisnis sebagai sumber keunggulan bersaing perusahaan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Data yang digunakan digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Teknik pengumpulan data yaitu dengan observasi dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yaitu metode analisis menggunakan data yang berbentuk kata, kalimat, skema dan gambar.

Hasil penelitian ini bahwa penggunaan teknologi diharapkan memberikan manfaat yang besar terhadap dunia bisnis yang kompetitif, perusahaan yang mampu bersaing dalam kompetisi adalah perusahaan yang mampu mengimplementasikan teknologi ke dalam perusahaannya, salah satu jenis implementasi teknologi dalam hal meningkatkan persaingan bisnis adalah dengan menggunakan *electronic commerce (e-commerce)*. Dengan *e-commerce* perusahaan bisa mendapatkan manfaat yang dijadikan sebagai alternatif sumber keunggulan bersaing sehingga perusahaan mampu memberikan layanan yang terbaik dan tercepat bagi para pelanggannya. Beberapa faktor yang mendorong perusahaan menggunakan *e-commerce*

diantaranya membantu komunikasi lebih cepat dengan pelanggan, memuaskan pelanggan, membangun merek, sebagai sarana mempromosikan produk, dan lebih kemudahan mengakses pasar global. Manfaat penggunaan *e-commerce* bagi perusahaan adalah meningkatkan *omzet* penjualan, meningkatkan jumlah pelanggan, perluasan jangkauan bisnis, sarana promosi, peluang terbukanya bisnis baru, kemudahan hubungan dengan relasi dan kepuasan pelanggan.

Penelitian Sebelumnya yang ketiga oleh Pinky, dkk (2015) berjudul Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Adopsi *E-Commerce* dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UMKM. Perumusan masalah Apakah kesiapan organisasional terhadap adopsi *e-commerce*, dorongan eksternal terhadap adopsi *e-commerce*, sikap terhadap penggunaan teknologi terhadap adopsi *e-commerce*, adopsi *e-commerce* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kesiapan organisasional, pengaruh dorongan eksternal terhadap adopsi *e-commerce*, pengaruh sikap terhadap penggunaan teknologi terhadap adopsi *e-commerce*, adopsi *e-commerce* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode populasi dan sampel, populasi dalam penelitian ini adalah UMKM yang telah mengadopsi *e-commerce* di Kabupaten Banyumas dan Kabupaten Purbalingga yang berjumlah 50 UMKM, pengambilan sampel yang masih dapat ditolerir atau diinginkan dalam penelitian sebesar 5%. Teknik analisis data penelitian ini

menggunakan teknik *variance-based* SEM (SEM-PLS) dengan WARP-PLS 3.0.

Hasil penelitian ini bahwa dalam penelitian diperoleh bukti empiris bahwa kesiapan organisasional tidak berpengaruh positif terhadap adopsi *e-commerce* di UMKM Kabupaten Banyumas dan Purbalingga, Dorongan eksternal berpengaruh positif dan signifikan terhadap adopsi *e-commerce* di UMKM kabupaten Banyumas dan Purbalingga, Sikap terhadap penggunaan teknologi berpengaruh positif dan signifikan terhadap adopsi *e-commerce* di UMKM Kabupaten Banyumas dan Purbalingga, Adopsi *e-commerce* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM Kabupaten Banyumas dan Purbalingga.

Tabel II.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Sebelumnya

No	Judul, Nama peneliti dan Tahun	Persamaan	Perbedaan
1.	Penerapan <i>E-Commerce</i> Sebagai Upaya Meningkatkan Persaingan Bisnis Perusahaan Luciana dan Lidia (2015)	Terletak pada variabel yang sama membahas teknologi informasi dengan menggunakan media internet (<i>e-commerce</i>)	Terletak pada pembahasan yang berbeda peneliti membahas penggunaan <i>e-commerce</i> sedangkan peneliti sebelumnya penerapan <i>e-commerce</i>
2.	Penggunaan <i>E-Commerce</i> Dalam Bisnis Sebagai Sumber Keunggulan Bersaing Perusahaan Rose Rahmidani (2015)	Terletak pada variabel yang sama membahas teknologi informasi dengan menggunakan media internet (<i>e-commerce</i>)	Terletak Pada pembahasan, peneliti membahas tentang meningkatkan profit sedangkan peneliti sebelumnya membahas tentang sumber keunggulan bersaing perusahaan

3.	Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Adopsi <i>E-Commerce</i> dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UMKM Pinky, dkk (2015)	Terletak pada variabel yang sama membahas teknologi informasi dengan menggunakan media internet (<i>e-commerce</i>)	Terletak pada pembahasan yang berbeda peneliti penggunaan <i>e-commerce</i> sedangkan peneliti sebelumnya faktor yang mempengaruhi adopsi <i>e-commerce</i> dan pengaruhnya terhadap Kinerja
----	--	---	--

Sumber : Penulis 2016

B. Landasan Teori

1. Sistem Penjualan *Electronic Commerce*

a. Pengertian *Electronic Commerce*

Islahuzzaman (2012: 130) menjelaskan, *Electronic Commerce* adalah penggunaan teknologi informasi dan jaringan komunikasi elektronik untuk pertukaran informasi dan melakukan transaksi dalam bentuk elektronik.

Bodnar & William (2006: 81) menjelaskan, *Electronic Commerce* adalah Jaringan Elektronik yang diklasifikasikan sesuai dengan cakupan rentang jaringan tersebut. *Local area network* (LAN), *Metropolitan area network* (MAN), *Wide area network* (WAN).

McLeod (2009: 59) menjelaskan, perdagangan elektronik atau yang disebut juga *e-commerce* adalah penggunaan jaringan komunikasi dan komputer untuk melaksanakan proses bisnis.

Berdasarkan definisi yang telah diuraikan diatas dapat

disimpulkan bahwa *E-Commerce* merupakan kegiatan bisnis dengan menggunakan jaringan-jaringan komputer yaitu internet.

b. Jenis-Jenis *Electronic Commerce*

Mcleod (2009:60) menjelaskan, Secara umum *e-commerce* dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu: *Business to Business (B2B)* dan *Business to Customer (B2C)*.

- 1) *Business to Business (B2B)* adalah sistem komunikasi bisnis *on-line* antar pelaku bisnis. Dalam *Business to Business* pada umumnya transaksi dilakukan oleh para *trading partners* yang sudah saling kenal dengan format data yang telah disepakati bersama.
- 2) *Business to Customers (B2C)* merupakan mekanisme toko *online (electronic shopping mall)*, yaitu transaksi antara *e-merchant* dengan *e-customer*. Dalam *Business to Customer (B2C)* sifatnya terbuka untuk *public*, sehingga setiap individu dapat mengaksesnya melalui suatu *web server*.

c. Manfaat *Electronic Commerce*

Bodnar & William (2006: 19-20) menjelaskan, ada dua manfaat yaitu manfaat *electronic commerce* bagi konsumen dan manfaat *electronic commerce* bagi pedagang.

Manfaat *Electronic Commerce* bagi konsumen adalah sebagai

berikut :

- 1) Tidak ada antrian untuk mengetahui informasi produk.
- 2) Jika konsumen memiliki pertanyaan-pertanyaan yang membingungkan terkait dengan produk, maka melalui perangkat lunak berbasis *web*, pelanggan dapat memperoleh jawaban yang cepat.
- 3) Transaksi berbasis *web* di enkripsi sehingga meningkatkan keamanan transaksi lewat *web*.

Manfaat *Electronic Commerce* bagi pedagang adalah sebagai berikut:

- 1) Penghematan biaya dengan adanya pemesanan yang otomatis.
- 2) Pengkodean data transaksi secara elektronik dan otomatis.
- 3) Biaya *overhead* murah, Toko internet dapat ditempatkan hanya pada sebuah komputer dekstop.
- 4) Informasi mengenai produk perusahaan tersedia secara luas.
- 5) Kemampuan untuk secara cepat memperbaharui (*update*) dan menyebarkan informasi mengenai produk baru maupun harga baru.

d. Hambatan dalam *Electronic Commerce*

Sesuatu di dunia ini memang tidak ada yang sempurna, dibalik keuntungan-keuntungan diatas ada juga beberapa

kelemahan dan permasalahan pada *e-commerce* Mcleod (2009: 61) menjelaskan, kelemahan atau hambatan dalam *e-commerce* adalah sebagai berikut :

- 1) Sistem keamanan yang belum terjamin.
- 2) Biaya yang tinggi
- 3) Belum ada *software* yang mapan atau belum tersedia.

e. Komponen *Electronic Commerce*

1) Jaringan elektronik

Bodnar & William (2006: 81) menjelaskan, jaringan elektronik memiliki beberapa jenis jaringan diantaranya adalah *Local area network*, *Metropolitan area network*, dan *Wide area network*.

a) *Local area network* (LAN)

Local area network (LAN) adalah jaringan yang ada pada suatu lokasi tertentu, seperti dalam suatu gedung atau sekelompok gedung yang letaknya berdekatan satu dengan yang lain.

b) *Metropolitan area network* (MAN)

Metropolitan area network (MAN) adalah jaringan yang ada dalam suatu kota tertentu atau area metropolitan.

c) *Wide area network* (WAN)

Wide area network (WAN) adalah jaringan komputer yang mencakup minimal dua area metropolitan.

Dari sudut pandang praktikal, perbedaan utama antara ketiga tipe jaringan tersebut adalah tingkat arus data yang mengalir dalam jaringan tersebut. Terkait dengan teknologi perangkat keras, arus data akan lebih cepat mengalir melalui *local area network* dan akan paling lambat mengalir melalui *wide area network*. Namun dari sudut pandang pemrosesan transaksi akuntansi, perbedaan arus data tidak terlalu penting karena setiap transaksi akuntansi hanya melibatkan sebagian kecil data.

2) **Jenis-Jenis Server**

Bodnar & William (2006: 86-88) menjelaskan, beberapa jenis *server* diantaranya adalah *mail server*, *file server* dan *web server*.

a) *Mail Server*

Mail Server merupakan kotak pos *electronic* yang berfungsi menyimpan surat elektronik yang datang sampai program klien meminta surat tersebut. *Mail server* juga berperan sebagai stasiun relay untuk surat-surat yang dikirim ke pihak luar. Server akan

menahan surat tersebut sampai mail server penerima surat dapat menerima surat yang dikirimkan.

Jenis *mail server* yang paling sering digunakan di Internet adalah POP *protocol*, dan karena alasan inilah *mail server* sering disebut POP server. Kebanyakan POP server diakses oleh klien dengan nama *account* dan *password*. *Mail server* menangani setiap surat yang datang ke klien dan setiap surat yang dikirim oleh klien. Alamat surat elektronik (*e-mail*) biasanya berupa: `username@domain.name`.

b) *File Server*

Keberadaan *file server* terutama ditujukan sebagai penyimpan *file*. *File server* berperan memberi izin kepada klien yang sah untuk mengambil *file* dari pustaka *file* yang berada pada suatu komputer.

Protokol yang paling lazim digunakan untuk *file server* adalah FTP. *File server* yang menggunakan protokol ini disebut FTP server. Banyak program klien yang berisi protokol FTP di dalam program sehingga pengguna kadang tidak menyadari bahwa mereka sedang menggunakan protokol tersebut.

c) *Web Server*

Tipe *server* ini merupakan jenis *server* yang paling

sering digunakan di Internet. *Web server* merupakan satu *server* yang memungkinkan pengguna (klien) mengakses dokumen dan menjalankan program komputer yang secara fisik berada di komputer lain. *Web server* merupakan *engine* yang menjalankan *world wide web (www)*, yang terdiri dari semua dokumen, *file*, dan perangkat lunak di Internet yang tersedia melalui *web server*. Klien yang mengakses *web server* disebut *web browser*.

Ada satu protokol yang menentukan format dokumen di *world wide web (www)*, yang disebut HTML (*hypertext markup language*). Semua klien di *web* secara otomatis akan membaca dan menginterpretasikan HTML dan mengonversi dokumen ke dalam format yang mudah dibaca oleh pengguna. Satu hal yang membuat HTML (dan variannya, seperti XML) penting adalah HTML menyediakan sarana untuk membuat *hyperlink* didalam dokumen *web*. *Hyperlink* adalah penghubung ke dokumen lain yang memungkinkan berada dalam satu *web server* yang sama atau dokumen yang berada dalam *web server* lain di Internet.

Website merupakan sekumpulan dokumen, *file*, dan

program yang saling terkait, dan semuanya berada dalam kendali seorang *web master*. *Commerce server* merupakan satu jenis *web server* yang memiliki berbagai karakteristik perdagangan. Karakteristik spesial tersebut adalah:

- (1) Mendukung protokol *secure electronic transaction* (SET). Protokol ini mencakup enkripsi terhadap semua komunikasi antara klien dan server sehingga menjamin bahwa semua transaksi yang terjadi adalah rahasia dan bebas dari manipulasi oleh pihak lain yang berwenang.
- (2) Mendukung berbagai jenis pengesahan transaksi antara klien dan *server*..
- (3) Mendukung komunikasi dengan program eksternal sehingga memungkinkan klien tukar menukar informasi dengan program akuntansi dan *database* yang tersimpan dikomputer *server*.
- (4) Mendukung keamanan, seperti akses keamanan yang bertingkat dan log transaksi yang detail.
- (5) Verifikasi kartu kredit *online* dan verifikasi *bank*.

3) Sistem pembayaran elektronik

Bodnar & William (2006: 89) menjelaskan, internet

telah memicu kebutuhan sistem pembayaran secara elektronik.

Beberapa sistem pembayaran elektronik yaitu :

a) Sistem Pembayaran Tagihan Elektronik Tradisional

Dalam sistem ini, pembayar mengirimkan intruksi elektronik ke bank pembayar. Intruksi tersebut secara detail merinci siapa yang akan dibayar, kapan pembayaran harus dilakukan, dan berapa jumlah yang harus dibayar. *Bank* kemudian akan melakukan pembayaran. Pembayaran dapat dilakukan dengan pos ataupun dengan cara elektronik.

b) Sistem Kartu Kredit Tradisional

Dalam sistem ini, pembayar mengirim nomor kartu kredit ke *server* yang aman. *Secure server* adalah *server* yang memproteksi jaringan komunikasi antara client dengan server dengan cara mengenkripsi informasi. Pihak yang dibayar akan mengkomunikasikan informasi kartu kredit tersebut ke bank untuk penagihan, melalui jaringan kartu kredit yang aman.

c) Sistem *Secure Electronic Transaction* (SET)

SET merupakan protokol yang dibuat oleh *MasterCard* dan *Visa* sebagai sarana pembayaran elektronik bagi konsumen di Internet. Sistem *MasterCard/Visa* bekerja bersama-sama dengan *web browser* internet dan

electronic wallet (dompet elektronik). Dompet elektronik menyimpan enkripsi informasi kartu kredit dan sertifikat digital. Sertifikat digital adalah satu kartu elektronik yang serupa dengan lisensi mengemudi, *passport*, atau kartu keanggotaan, yang berfungsi sebagai sarana untuk mengevaluasi keabsahan identitas.

Berdasarkan pendapat yang telah diuraikan dapat disimpulkan bahwa proses dalam pembayaran *e-commerce* adalah melalui perantara jasa perbankan atau lembaga lainnya yaitu via transfer melalui ATM atau kartu kredit.

2. *Profit*

a. *Pengertian Profit*

Islahuzzaman (2012: 238) menjelaskan, *profit* adalah selisih total pendapatan (*revenue*) dikurangi biaya-biaya (*expenses*) dari kegiatan usaha perusahaan yang diperoleh selama periode tertentu.

Suwardjono (2008: 464) menjelaskan, *profit* dimaknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan diatas biaya (biaya total yang melekat kegiatan produksi dan penyerahan barang / jasa).

Sofyan (2011: 303) menjelaskan, *profit* adalah perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan

pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu.

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *profit* adalah perbedaan pendapatan dari transaksi yang dilakukan perusahaan dengan biaya-biaya yang di keluarkan dalam memperoleh penghasilan.

b. Konsep *Profit*

Sofyan (2011: 301-303) menjelaskan, konsep *profit* terdiri dari berbagai macam bentuk dan jenis diantaranya adalah konsep laba ekonomi dan konsep laba akuntansi.

1) Konsep laba ekonomi

Sifat-sifat laba ekonomi mencakup tiga tahap, yaitu *physical income*, *real income*, dan *money income*.

a) *Physical income*, yaitu konsumen barang atau jasa pribadi yang sebenarnya memberikan kesenangan fisik dan pemenuhan kebutuhan, laba jenis ini tidak dapat diukur.

b) *Real income* adalah ungkapan kejadian yang memberikan peningkatan terhadap kesenangan fisik. Ukuran yang dapat digunakan untuk *real income* ini adalah “biaya hidup” (*cost living*). Dengan perkataan lain kepuasan timbul karena kesenangan fisik yang

timbul dari keuntungan yang diukur dengan pembayaran uang yang dilakukan untuk membeli barang dan jasa sebelum dan sesudah dikonsumsi.

- c) *Money income* merupakan hasil uang yang diterima dan dimaksudkan untuk konsumsi dalam memenuhi kebutuhan hidup.

Konsep *capital maintenance*

Konsep ini laba baru disebut ada setelah modal yang dikeluarkan tetap masih ada (*capital maintained* atau *return on capital*) atau biaya yang telah tertutupi (*cost recovery*) atau pengembalian modal *return of capital*.

Konsep ini dapat dinyatakan baik dalam ukuran uang (*units of money*) yang disebut *financial capital* atau dalam ukuran tenaga beli (*general purchasing power*) yang *physical capital*. Berdasarkan kedua konsep ini, konsep *capital maintenance* menghasilkan empat konsep sebagai berikut:

(1) *Financial Capital*

- (a) *Money Maintenance*, yaitu *financial capital* yang diukur menurut unit uang.

(b) *General Purchasing Power Money Maintenance*, yaitu *financial capital* yang diukur menurut tenaga beli yang sama.

(2) *Physical Capacity*

(a) *Productive Capacity Maintenance*, yaitu *physical capital* yang diukur menurut konsep uang.

(b) *General Purchasing Power, Productive Capacity Maintenance*, yaitu *physical capital* yang diukur dengan unit tenaga beli yang sama.

2) Konsep Laba Akuntansi

Beberapa kebaikan dari konsep laba akuntansi adalah sebagai berikut:

- a) Dapat terus-menerus ditelusuri dan diuji.
- b) Karena perhitungannya didasarkan pada kenyataan yang terjadi (fakta) dan dilaporkan secara objektif, perhitungan laba ini dapat diperiksa (*verifiability*).
- c) Memenuhi prinsip *conservatisme*, karena yang diakui hanya laba yang direalisasi dan tidak memerhatikan perubahan nilai.

- d) Dapat dijadikan sebagai alat kontrol oleh manajemen dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen.

Kelemahan laba akuntansi adalah sebagai berikut :

- a) Konsep laba akuntansi belum dirumuskan secara jelas dalam teori akuntansi.
- b) Standar akuntansi yang diterima umum masi mengandung berbagai cara yang berbeda-beda dan mengandung ketidakkonsistenan baik antarperusahaan maupun dalam suatu periode tertentu.
- c) Perubahan tingkat harga telah mengubah arti laba yang diukur berdasarkan nilai historis sehingga perubahan nilai uang atau tingkat innflasi belum diperhitungkan dalam laporan keuangan.
- d) Kurang bermanfaat untuk keputusan jangka pendek.
- e) Informasi lainnya di luar data historis dinilai lebih bermanfaat bagi investor dalam pengambilan keputusan.
- f) Kurangnya informasi fisik dan perilaku yang membuat informasi laba semakin bermanfaat.

c) Jenis-Jenis *Profit*

Kasmir (2011: 303) menjelaskan, Jenis-jenis *profit* dalam hubungannya dengan perhitungan yaitu laba kotor (*gross profit*) dan laba bersih (*net profit*) :

- 1) Laba Kotor (*Gross Profit*), adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.
- 2) Laba Bersih (*net profit*), adalah laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

d) Kegunaan dan Manfaat *Profit*

Profit merupakan informasi penting dalam suatu laporan keuangan. Manfaat dan kegunaan *profit* di dalam laporan keuangan menurut Sofyan (2011: 300), adalah sebagai berikut :

- 1) Perhitungan pajak, berfungsi sebagai dasar pengenaan pajak yang diterima Negara.
- 2) Menghitung deviden yang akan dibagikan kepada pemilik dan yang akan ditahan dalam perusahaan.
- 3) Menjadi pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan.
- 4) Menjadi dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya dimasa yang akan datang.
- 5) Menjadi dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi.
- 6) Menilai prestasi atau kinerja perusahaan.

Profit mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana *profit* didapat. *Profit* dilihat dari laporan keuangan perusahaan per tahun. Para investor tidak hanya melihat perolehan laba dalam satu periode saja, melainkan para investor akan terus menerus memantau perolehan laba dari tahun ke tahun.

3. Hubungan *Electronic Commerce* dengan *Profit*

Hasil Penelitian menurut Luciana & Lidia (2015) bahwa faktor yang melandasi perusahaan terdorong menggunakan *e-commerce* terdiri dari enam faktor yang menjadi harapan tertinggi bagi para perusahaan ketika ingin menerapkan *e-commerce*: menerapkan pasar global sebesar 56%, mempromosikan produk sebesar 63%, membangun merk sebesar 56%, mendekati dengan pelanggan sebesar 74%, membantu komunikasi lebih cepat dengan pelanggan sebesar 63% dan memuaskan pelanggan sebesar 56%.

Hasil Penelitian menurut Rose Rahmadini (2015) bahwa penggunaan teknologi diharapkan memberikan manfaat yang besar terhadap dunia bisnis yang kompetitif, perusahaan yang mampu bersaing dalam kompetisi adalah perusahaan yang mampu mengimplementasikan teknologi ke dalam perusahaannya, salah satu jenis implementasi teknologi dalam hal meningkatkan persaingan bisnis

adalah dengan menggunakan *electronic commerce (e-commerce)*. Dengan *e-commerce* perusahaan bisa mendapatkan manfaat yang dijadikan sebagai alternatif sumber keunggulan bersaing sehingga perusahaan mampu memberikan layanan yang terbaik dan tercepat bagi para pelanggannya. Beberapa faktor yang mendorong perusahaan menggunakan *e-commerce* diantaranya membantu komunikasi lebih cepat dengan pelanggan, memuaskan pelanggan, membangun merek, sebagai sarana mempromosikan produk, dan lebih kemudahan mengakses pasar global. Manfaat penggunaan *e-commerce* bagi perusahaan adalah meningkatkan *omzet* penjualan, meningkatkan jumlah pelanggan, perluasan jangkauan bisnis, sarana promosi, peluang terbukanya bisnis baru, kemudahan hubungan dengan relasi dan kepuasan pelanggan.

Hasil Penelitian menurut Pinky, dkk (2015) bahwa dalam penelitian diperoleh bukti empiris bahwa kesiapan organisasional tidak berpengaruh positif terhadap adopsi *e-commerce* di UMKM Kabupaten Banyumas dan Purbalingga, Dorongan eksternal berpengaruh positif dan signifikan terhadap adopsi *e-commerce* di UMKM kabupaten Banyumas dan Purbalingga, Sikap terhadap penggunaan teknologi berpengaruh positif dan signifikan terhadap adopsi *e-commerce* di UMKM Kabupaten Banyumas dan Purbalingga, Adopsi *e-commerce* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM Kabupaten Banyumas dan Purbalingga.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Sugiyono (2012: 53-55) Jenis penelitian jika dilihat dari tingkat eksplansinya terdiri dari tiga jenis, yaitu:

1) Penelitian Deskriptif

Penelitian Deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui variabel baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lainnya.

2) Penelitian Komparatif

Penelitian Komparatif adalah suatu penelitian yang bersifat membandingkan atau berupa hubungan sebab akibat antara dua variabel atau lebih dari satu variabel.

3) Penelitian Asosiatif

Penelitian Asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih.

Jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui Analisis penggunaan *electronic commerce* dalam meningkatkan *profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang Jl. Melati Blok B.25 No.7/310 Sukarami Palembang 30154 (0711) 5645044

C. Operasionalisasi Variabel

Operasionalisasi variabel adalah definisi yang diberikan kepada variabel dengan cara memberikan arti atau menspesifikasikan bagaimana variabel tersebut diukur, kemudian ditarik kesimpulan. Operasionalisasi dalam penelitian ini sebagai berikut : (Sugiyono, 2012: 58)

Tabel III.1
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Definisi	Indikator
<i>Electronic Commerce</i> dalam meningkatkan <i>profit</i>	Penggunaan teknologi informasi dan jaringan komunikasi elektronik untuk pertukaran informasi dan melakukan transaksi dalam bentuk elektronik.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jaringan elektronik 2. Jenis-jenis Server <ul style="list-style-type: none"> - Mail Server - Web Server 3. Sistem pembayaran elektronik <ul style="list-style-type: none"> - Sistem pembayaran tagihan elektronik tradisional
<i>Profit</i>	<i>Profit</i> merupakan perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu.	Sebelum menggunakan <i>electronic commerce</i> : <ol style="list-style-type: none"> 1. Pendapatan 2009-2011 2. Beban 2009-2011 Sesudah menggunakan <i>electronic commerce</i> : <ol style="list-style-type: none"> 1. Pendapatan 2012-2014 2. Beban 2012-2014

Sumber : Penulis 2016

D. Data Yang Digunakan

Sugiyono (2012: 139-141) Ada dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder.

1) Data Primer

Data Primer adalah data asli yang dikumpulkan sendiri oleh penelitian atau yang dikumpulkan secara langsung dari sumbernya tanpa perantara.

2) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang bersumber dari catatan yang ada pada perusahaan atau dari sumber lainnya yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara.

Data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data asli yang dikumpulkan sendiri oleh penelitian atau yang dikumpulkan secara langsung dari sumbernya tanpa perantara dengan mengumpulkan data yaitu:

- 1) Gambaran umum PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.
- 2) Sistem penjualan *E-Commerce* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.
- 3) Laporan Laba Rugi PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang dalam sistem penjualan manual dan sistem penjualan *electronic commerce* tahun 2009-2014.

E. Teknik Pengumpulan Data

Sugiyono (2012: 194-205) Teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1) *Interview* (wawancara)

Interview (wawancara) merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur dan dapat dilakukan melalui tatap muka (*face to face*) maupun dengan menggunakan telepon.

2) Kuesioner (angket)

Kuesioner (angket) merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.

3) Observasi

Observasi merupakan pengamatan dan pencatatan sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti.

4) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu dapat berupa tulisan, gambar dan karya-karya monumental.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara (*interview*) dengan bagian penjualan dan bendahara pada perusahaan tersebut dan dokumentasi yaitu catatan peristiwa yang sudah berlalu dapat berupa tulisan, gambar dan karya-karya monumental.

F. Analisis Data dan Teknik Analisis

1. Analisis Data

Sugiyono (2012: 13-14) analisis data dalam penelitian dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu :

a) Analisis Kualitatif

Analisis Kualitatif adalah suatu metode analisis dengan menggunakan data yang berbentuk kata, kalimat, skema dan gambar.

b) Analisis Kuantitatif

Analisis Kuantitatif adalah analisis dengan menggunakan rumus-rumus statistik yang disesuaikan dengan judul penelitian dan rumusan masalah untuk perhitungan angka-angka dalam menganalisis data yang diperoleh.

Analisis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yaitu metode analisis dengan menggunakan data yang berbentuk kata, kalimat, skema dan gambar.

2. Teknik Analisis

Teknis analisis yang digunakan dalam penelitian ini dengan menyajikan uraian penjelasan mengenai *electronic commerce* dalam meningkatkan *profit* tahun 2009-2014.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Sejarah singkat PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang

Perusahaan ini berdiri dengan bertujuan yaitu menyediakan Solusi jasa transportasi di Indonesia, perusahaan yang bergerak dalam bidang Jasa Sewa Rental Kendaraan Transportasi dan penyediaan jasa tenaga kerja, telah berpengalaman semenjak tahun 2001 di Bidangnya.

Solusi yang diberikan membantu para pelanggan maupun Mitra korporat meningkatkan efisiensi transportasi bisnisnya, sehingga membuat mereka dapat berkonsentrasi pada bisnis inti. Dengan standar unit kendaraan dan driver yang qualifed dilengkapi dengan sertifikat-sertifikat training dalam Driving kendaraan di lokasi-lokasi pertambangan dan perkebunan.

PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang didirikan pada Tahun 2001 oleh Panhar, S.E , berkantor di jalan melati Blok B.25 No.7/310 Sukarami Palembang 30154.

2. Visi dan Misi PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang

a. Visi

Kami hadir Masalah anda selesai

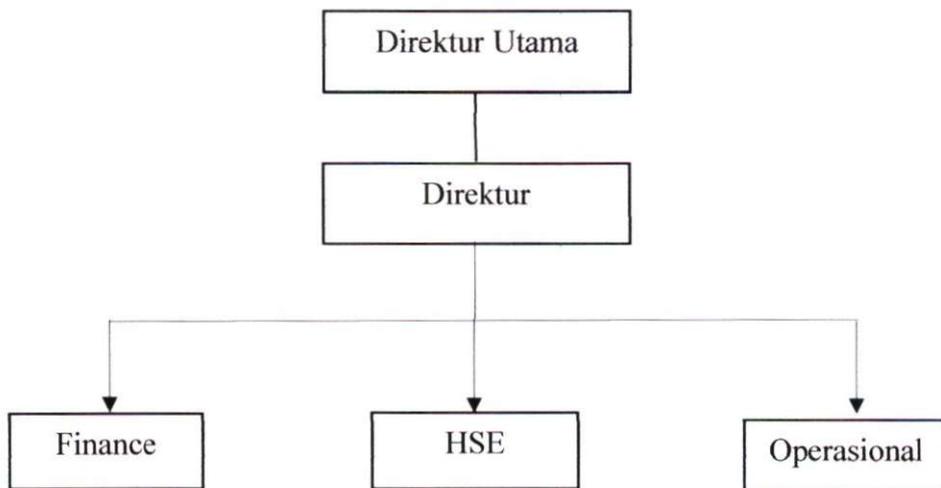
b. Misi

Memenuhi harapan anda Dalam Pengolahan Transportasi

3. Struktur Organisasi

a. Gambar Struktur Organisasi

Gambar IV. 1
STRUKTUR ORGANISASI PT. SUGIH RAHAYU BAHAGIA
PALEMBANG



Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia 2016

b. Pembagian Tugas dan Wewenang

1) Direktur Utama

Direktur Utama PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang adalah pemilik dari perusahaan tersebut yang bernama Panhar, S.E.

2) **Direktur**

Direktur adalah seseorang yang ditunjuk untuk memimpin Perseroan terbatas (PT). Direktur dapat seseorang yang memiliki perusahaan tersebut atau orang profesional yang ditunjuk oleh pemilik usaha untuk menjalankan dan memimpin perseroan terbatas.

3) **Finance**

Finance yaitu suatu serangkaian tindakan yang terorganisir dalam pengelolaan sumber dana/keuangan. Dari pengertian tersebut *staff finance* bertanggung jawab terhadap segala aktivitas keuangan, baik dari pengelolaan, penerimaan, transaksi, pencatatan dan laporan. Seorang *finance* dituntut ketelitian, keakuratan dan tentunya kejujuran dalam menjalankan tugasnya.

Fungsi dan Tugas *Staff Finance* yaitu:

- a) Melakukan pengelolaan keuangan perusahaan
- b) Melakukan penginputan semua transaksi keuangan
- c) Melakukan transaksi keuangan perusahaan
- d) Melakukan pembayaran kepada *supplier*
- e) Melakukan penagihan kepada *customer*
- f) Aktivitas keuangan atau transaksi keuangan perusahaan

- g) Membuat laporan mengenai aktivitas keuangan perusahaan
 - h) Melakukan verifikasi terhadap keabsahan dokumen yang diterima
 - i) Melakukan Evaluasi *budget*
 - j) Menyiapkan dokumen penagihan *invoice* atau kwitansi tagihan beserta kelengkapannya
 - k) Melakukan rekonsiliasi.
- 4) *Health, Safety, Environment* (HSE)

Health, Safety, Environment (HSE) adalah merupakan salah satu bagian dari manajemen sebuah perusahaan. Ada Manajemen keuangan, Manajemen SDM, dan juga ada Manajemen HSE.

Tugas dan Tanggung Jawab HSE Staf yaitu :

- a) Melakukan sosialisasi keselamatan kerja (*safety talk*) untuk meningkatkan kesadaran karyawan terhadap pentingnya aspek keselamatan kerja dan membekali karyawan dengan pengetahuan yang dibutuhkan untuk penanggulangan dan evakuasi dalam kondisi darurat.
- b) Melakukan penanggulangan kondisi darurat serta melakukan koordinasi proses evakuasi dan pemulihan setelah bencana.
- c) Melakukan *review* atas prosedur *Emergency Response*

Plan dan memberikan usulan-usulan untuk penyempurnaan prosedur tersebut.

- d) Melakukan koordinasi internal untuk kegiatan simulasi (*drill*) Melakukan koordinasi eksternal untuk menunjang kegiatan simulasi dengan pihak manajemen gedung, tim *rescue*, damkar dan tim medis.
 - e) Melakukan monitoring jadwal pelatihan / simulasi yang telah ditetapkan dan menindaklanjuti jika terdapat kendala pelaksanaan jadwal latihan/simulasi
 - f) Melakukan pengkinian data kondisi (*checklist*) peralatan keselamatan yang berada di kantor Pusat ataupun Kantor Cabang.
- 5) Operasional

Manajemen operasi adalah melaksanakan seluruh fungsi dari proses manajemen : *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), pembentukan *staff*, kepemimpinan serta pengendalian.

Orientasi manajer operasional adalah mengarahkan hasil *output* dalam kuantitas, kualitas, harga, waktu serta tempat tertentu yang sesuai dengan permintaan user atau konsumen.

Tanggung Jawab Manajer Operasional :

- a) Menghasilkan barang atau jasa.

- b) Mengambil sebuah keputusan mengenai fungsi operasi serta sistem transformasi.
- c) Mengkaji pengambilan sebuah keputusan dari suatu fungsi operasional.

4. Data Perusahaan

a. Laporan Laba Rugi Tahun 2009-2014

Tabel IV.1
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang
Laporan Laba Rugi
Tahun 2009-2014 (Dalam Rupiah)

No.	Keterangan	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1.	Pendapatan	11.403.600.000,00	12.246.480.000,00	14.941.504.800,00	14.571.880.000,00	15.784.860.000,00	16.800.000.000,00
2.	Biaya tenaga kerja	(5.396.431.350,00)	(5.689.866.900,00)	(6.498.670.867,00)	(6.564.152.549,00)	(6.938.807.164,00)	(7.281.015.336,00)
3.	Biaya Penjualan & Umum	(5.051.996.034,00)	(5.447.754.966,00)	(6.185.679.621,00)	(6.283.393.915,00)	(6.351.156.922,00)	(6.598.239.672,00)
4.	<i>Penghasilan Netto</i>	<i>955.172.616,00</i>	<i>1.108.858.134,00</i>	<i>2.257.154.312,00</i>	<i>1.724.333.536,00</i>	<i>2.494.895.914,00</i>	<i>2.920.744.992,00</i>
5.	Penghasilan Diluar Usaha	85.746.198,00	93.019.087,00	119.189.702,00	136.411.862,00	140.677.832,00	145.447.944,00
6.	Pengeluaran Diluar Usaha	143.709.163,00	154.697.251,00	205.173.101,00	207.563.628,00	209.807.218,00	213.350.412,00
7.	<i>Laba Bersih</i>	<i>897.209.651,00</i>	<i>1.047.179.970,00</i>	<i>2.171.170.913,00</i>	<i>1.653.181.770,00</i>	<i>2.425.766.528,00</i>	<i>2.852.842.524,00</i>

Sumber: PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

b. Data Vendor

Tabel IV.2
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang
Data Vendor
Tahun 2010-2014

Tahun	Nama Vendor	Periode
2010	1. Ng Early Gas Compression Pr 2. PT. Medco E&P Indonesia	10/10/2010 - 09/05/2011 01/01/2010 - 31/12/2011
2011	1. PT. Inti Karya Persada Tehnik 2. PT. Inti Karya Persada Tehnik 3. PT. Inti Karya Persada Tehnik 4. PT. Inti Karya Persada Tehnik 5. PT. Rekayasa Industri 6. PT. Sertco Industri 7. PT. Medco E&P Rimau 8. ConocoPhilips (Grissik) Ltd	23/12/2011 -22/01/2012 12/12/2011 - 11/12/2013 25/11/2011 - 24/11/2012 25/11/2011 - 24/11/2012 16/09/2011 - 15/10/2011 25/09/2011 - 24/02/2012 01/02/2011 - 31/01/2013 05/09/2011 - 04/09/2013
2012	1. PT. Inti Karya Persada Tehnik 2. PT. Inti Karya Persada Tehnik 3. PT. Inti Karya Persada Tehnik 4. PT. Inti Karya Persada Tehnik 5. PT. Inti Karya Persada Tehnik 6. PT. Inti Karya Persada Tehnik 7. PT. Inti Karya Persada Tehnik 8. PT. Inti Karya Persada Tehnik 9. PT. Inti Karya Persada Tehnik 10. PT. Inti Karya Persada Tehnik 11. PT. Inti Karya Persada Tehnik 12. PT. Aerofood Indonesia 13. PT. Aerofood Indonesia 14. PT. Aerofood Indonesia	20/02/2012 - 19/02/2013 20/02/2012 - 19/02/2013 03/01/2012 - 02/01/2013 23/04/2012 - 22/11/2012 15/05/2012 - 14/03/2013 09/04/2012 - 08/06/2012 11/06/2012 - 10/06/2013 04/03/2012 - 03/05/2013 01/03/2012 -31/08/2012 04/05/2012 - 03/05/2013 23/04/2012 - 22/11/2012 01/11/2012 - 31/10/2016 10/10/2012 - 09/10/2013 01/11/2012 - 31/10/2016
2013	1. PT. Pertamina Ep 2. PT. Pertamina Ep 3. PT. Punj Lioyt Indonesia 4. PT. Medco CBM Sekayu	14/12/2013 - 13/06/2014 14/12/2013 - 13/06/2014 15/02/2013 - 14/04/2013 15/02/2013 - 14/04/2013
2014	1. PT. Pertamina Ep 2. PT. Pertamina Ep 3. PT. Pertamina Ep 4. ConocoPhilips (Grissik) Ltd 5. PT. Medco E&P Lematang	14/06/2014 -13/12/2014 14/06/2014 -13/12/2014 14/05/2014 -13/11/2014 31/12/2014 -30/12/2016 20/12/2014 -19/12/2017

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

B. Pembahasan Hasil Penelitian

PT. Sugih Rahayu Bahagia telah menggunakan suatu bentuk perdagangan *electronic commerce* yang diselenggarakan melalui media internet secara *online* karena melihat perkembangan teknologi informasi yang menunjukkan kehidupan era digital disertai perkembangan yang secara global (menyeluruh) secara otomatis persaingan bisnis akan semakin meningkat.

Untuk memasuki persaingan dunia bisnis yang semakin ketat maka sistem pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang telah ditingkatkan. Sistem yang bisa menghubungkan semua fungsi adalah pilihan yang tepat untuk memasuki persaingan dunia bisnis secara global.

Sistem penjualan *electronic commerce* tanpa didukung sistem yang mapan dikhawatirkan akan mengalami beberapa kelemahan jika terjadi peningkatan penjualan yang tinggi. Semua fungsi yang terlibat sulit untuk memproses semua transaksi yang berlangsung cepat. Untuk menjaga kesetiaan pelanggan tentunya PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang harus memberikan pelayanan yang cepat, akurat, relevan dan dapat dipertanggungjawabkan.

PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang menggunakan sistem penjualan *electronic commerce* untuk dapat mencapai perbaikan organisasi secara keseluruhan. *Electronic commerce* merupakan sarana pendukung yang kuat sehingga dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya, seperti dalam pencapaian *profit* perusahaan. Dimana *electronic commerce*

membantu PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang dalam pelaksanaan kegiatan operasi pada perusahaan yang dapat membantu meningkatkan *profit* PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang dengan melalui sistem penjualan yang baik sehingga dapat mencapai konsumen secara global, dan tidak terbatas pada satu wilayah tertentu saja.

Sistem penjualan jasa sewa rental kendaraan pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang telah menggunakan sistem *online*, dimana pelanggan bisa memesan jasa sewa rental kendaraan secara langsung maupun secara *online* dengan mengunjungi *website* PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

Sistem penjualan jasa sewa rental kendaraan pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu secara *online*, tetapi dalam penyewaan kendaraan ini pembeli harus membuat surat perjanjian. Itu dilakukan dengan cara pembeli datang langsung ke PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang untuk melakukan perjanjian antar pihak penjual dan pembeli.

1. Analisis *Electronic Commerce* dalam meningkatkan *profit*

a. Jaringan Elektronik

Kegiatan *electronic commerce* yang dilakukan PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang didukung oleh software lokal yang berfungsi menghubungkan fungsi yang ada, disaat ini fungsi yang terkait dalam sistem penjualan *electronic commerce* PT. Sugih Rahayu Bahagia adalah fungsi penjualan dimana sistem yang terhubung dengan *website* PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang

guna mempermudah dalam pelaksanaan kegiatan PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang berupa penjualan jasa sewa rental kendaraan.

Selanjutnya berdasarkan analisa yang dilakukan penulis akan menguraikan beberapa pendukung kegiatan *electronic commerce* adalah sebagai berikut :

a. Internet

Internet yang digunakan untuk perdagangan *online* (*E-Commerce*) pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu internet yang merupakan jalur elektronik yang terdiri dari berbagai standar dan protokol yang memungkinkan komputer di lokasi mana pun untuk saling berkomunikasi. Internet yang digunakan dengan kecepatan rendah, maka masalah yang ditimbulkan pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang adalah akses internet yang lambat dan terputus-putus. Hal ini membuat *electronic commerce* menjadi terganggu. Untuk mengatasi hal-hal yang dapat menghambat kegiatan *electronic commerce* tersebut maka internet yang digunakan oleh PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang adalah internet yang kecepatan dan bekinerja tinggi agar proses bisnis berlangsung dengan cepat dan tepat waktu. Selain internet berkecepatan tinggi dan bekinerja tinggi dibutuhkan juga ahli teknologi informasi yang mampu mengendalikan

dan mengatasi kendala-kendala teknis.

b. *E-mail*

Penggunaan *E-mail* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu untuk dapat saling berinteraksi dan berkomunikasi antara pihak penjual dan pembeli. *E-mail* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang berfungsi sebagai sarana yang menghubungkan antara dua orang atau lebih untuk berkomunikasi secara langsung melalui media internet. Karena adanya *E-mail* antara fungsi penjual dan pihak pembeli dapat saling berkomunikasi secara langsung melalui kolom yang disediakan *website* PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang menggunakan *E-mail* untuk dapat berkomunikasi dengan customer seperti dalam kegiatan pengiriman balasan kepada pembeli melalui *E-mail*, *E-mail* yang digunakan pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang adalah info@surabah.co.id.

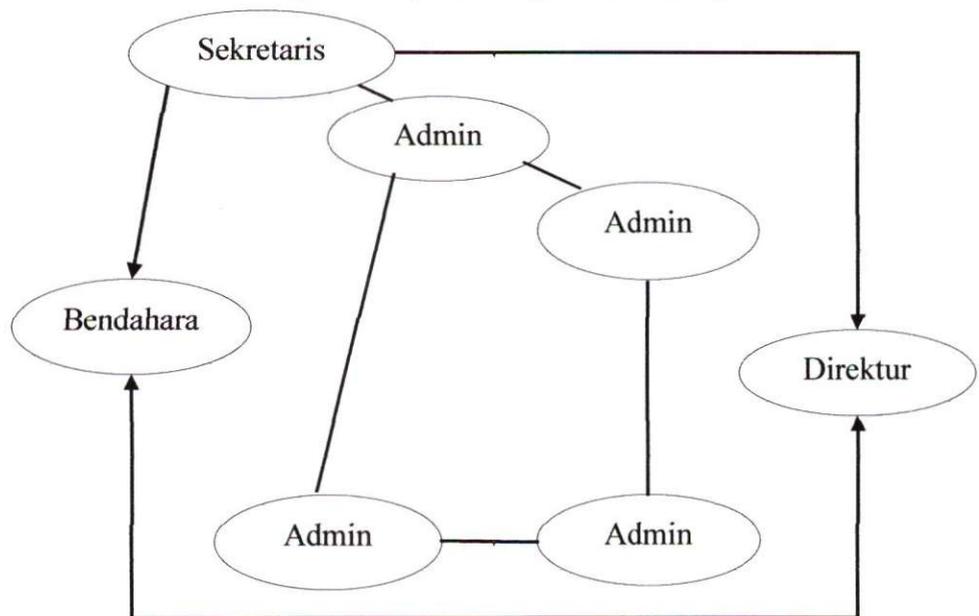
c. *Website*

Suatu web yang dapat diakses untuk mengunjungi PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang adalah www.surabah.co.id. Pada situs web PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang kita dapat melihat dan memesan langsung kendaraan.

Semua aplikasi pada PT. Sugih Rahayu Bahagia

Palembang hanya bisa diakses di kantor saja. Karena aplikasi-aplikasi yang mengadopsi teknologi internet tidak dapat dilihat dan tidak tersedia bagi pihak yang berada di luar PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang. Maka dari itu PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang hanya menggunakan jaringan *local area network*, dimana pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang memiliki 7 buah *personal computer*. Gambaran Local area network pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

Gambar IV.2
Jaringan Local Area Network
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang



Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Pada gambar IV.2 dapat dilihat bahwa pembeli memesan jasa yang melalui *online* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu dengan melalui lima admin yang terhubung

langsung pada *website* PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang, dimana data yang di berikan pembeli kepada admin akan diserahkan kepada sekretaris, setelah data diterima sekretaris data selanjutnya akan di perhitungkan oleh bendahara dan selanjutnya setelah data selesai di perhitungkan data tersebut dilaporkan kepada direktur PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

Local area network (LAN) adalah jaringan yang ada pada suatu lokasi tertentu, seperti dalam suatu gedung atau sekelompok gedung yang letaknya berdekatan satu dengan yang lain.

Jaringan elektronik berpengaruh pada sistem penjualan secara *online* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang, karena dengan adanya jaringan yang terhubung ke Internet dapat mempermudah penjual dan pembeli bertransaksi melalui *online* sehingga *profit* yang dihasilkan dalam sistem penjualan *online* ini sangat meningkat dan mempermudah semua proses transaksi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Seiring berjalannya waktu banyaknya pesaing yaitu pihak perusahaan Contractor & Supplier di kota Palembang yang mulai menggunakan sistem penjualan secara *online* (*E-Commerce*) dan menggunakan internet, *e-mail* serta

website sebagai alat bantu untuk menunjang aktivitas perusahaan menyebabkan dampak kepada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang. Dapat dilihat pada tabel IV.3 terjadi penurunan *profit* pada tahun 2011-2012 sebesar 23,85%.

Tabel IV.3
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang
Laporan *Profit*
Tahun 2009-2014 (Dalam Rupiah)

No.	Tahun	<i>Profit</i>
1.	2009	897.209.651,00
2.	2010	1.047.179.970,00
3.	2011	2.171.170.913,00
Total		4.115.560.534,00
4.	2012	1.653.181.770,00
5.	2013	2.425.766.528,00
6.	2014	2.852.842.524,00
Total		6.931.790.822,00

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Pada tabel IV.3 dapat dilihat bahwa *profit* pada PT.Sugih Rahayu Bahagia Palembang ketika menggunakan sistem penjualan manual, dimana pada tahun 2009-2011 *profit* PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu sebesar Rp.4.115.560.534,00 dan ketika menggunakan sistem penjualan *electronic commerce (online)* pada tahun 2012-2014 *profit* mengalami peningkatan sebesar Rp.6.931.790.822,00.

Penggunaan Jaringan elektronik pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang berpengaruh pada sistem penjualan *online*, dimana PT. Sugih Rahayu Bahagia mengalami peningkatan *profit* ketika menggunakan sistem penjualan *electronic commerce (online)*.

Ditinjau dari lingkup lokasi dapat diketahui bahwa PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang memiliki lingkup lokasi di limau field sebanyak 5 (lima), Sumpal sebanyak 1 (satu), Sekayu sebanyak 1 (satu) Lematang sebanyak 1 (satu), Grissik sebanyak 2 (dua), Copi sebanyak 18 (delapan belas), Kaji sebanyak 1 (satu), Dayung sebanyak 2 (dua), dan Rimau sebanyak 2 (dua). Data perusahaan dari lingkup lokasi penjualan disajikan didalam tabel IV.4.

Tabel IV.4
Lingkup Lokasi Penjualan
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang

Lingkup lokasi penjualan	Jumlah	%
Limau Field	5	15
Sumpal	1	3
Sekayu	1	3
Lematang	1	3
Grissik	2	6
Copi	18	55
Kaji	1	3
Dayung	2	6
Rimau	2	6
Jumlah	33	100

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang dapat diketahui bahwa perusahaan yang memiliki pasar sebagian besar lingkup lokasi Copi sebesar 55%, limau field sebesar 15%, Grissik sebesar 6%, Rimau sebesar 6%, Dayung sebesar 6%, dan Sumpal sebesar 3%, Sekayu sebesar 3%, Lematang sebesar 3%, Kaji sebesar 3%.

b. Server

Pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang *server* yang digunakan adalah *web server* dan *mail server*.

1) Web Server

Web server yang digunakan di dalam PT. Sugih Rahayu Bahagia ini berupa *website* yang merupakan sekumpulan dokumen, file, dan program yang saling terkait, dan semuanya berada dalam kendali seorang *server*. Suatu *web* yang dapat diakses untuk mengunjungi PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang adalah www.surabah.co.id. Pada situs *web* PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang kita dapat melihat dan memesan langsung kendaraan.

Jasa sewa kendaraan pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang dapat dilakukan dengan cara manual dengan datang langsung ke PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang dan *online* dengan mengunjungi *website* PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang. Data vendor secara manual dan *online* dapat dilihat pada tabel IV.5 dan IV.6.

Tabel IV.5
Data Vendor tahun 2010-2011
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang

Tahun	Data Vendor
2010	1. Ng Early Gas Compression Pr 2. PT. Medco E&P Indonesia
2011	1. PT. Inti Karya Persada Tehnik 2. PT. Inti Karya Persada Tehnik 3. PT. Inti Karya Persada Tehnik 4. PT. Inti Karya Persada Tehnik 5. PT. Rekayasa Industri 6. PT. Sertco Industri 7. PT. Medco E&P Rimau 8. ConocoPhillips (Grissik) Ltd

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Pada tabel IV.5 dapat dilihat bahwa PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang ketika menggunakan sistem penjualan manual terdapat 10 (sepuluh) vendor atau 30% vendor yang menggunakan sistem penjualan manual.

Tabel IV.6
Data Vendor tahun 2012-2014
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang

Tahun	Data Vendor
2012	1. PT. Inti Karya Persada Tehnik 2. PT. Inti Karya Persada Tehnik 3. PT. Inti Karya Persada Tehnik 4. PT. Inti Karya Persada Tehnik 5. PT. Inti Karya Persada Tehnik 6. PT. Inti Karya Persada Tehnik 7. PT. Inti Karya Persada Tehnik 8. PT. Inti Karya Persada Tehnik 9. PT. Inti Karya Persada Tehnik 10. PT. Inti Karya Persada Tehnik 11. PT. Inti Karya Persada Tehnik 12. PT. Aerofood Indonesia 13. PT. Aerofood Indonesia 14. PT. Aerofood Indonesia

2013	<ol style="list-style-type: none"> 1. PT. Pertamina Ep 2. PT. Pertamina Ep 3. PT. Punj Lioyt Indonesia 4. PT. Medco CBM Sekayu
2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. PT. Pertamina Ep 2. PT. Pertamina Ep 3. PT. Pertamina Ep 4. ConocoPhillips (Grissik) Ltd 5. PT. Medco E&P Lematang

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Pada tabel IV.6 dapat dilihat bahwa PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang ketika menggunakan sistem penjualan online terdapat 23 (dua puluh tiga) vendor atau 70% vendor yang menggunakan sistem penjualan *online*.

Kelebihan *server* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu memberikan keamanan yang lebih bagi PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang, sehingga lebih mudah mengatur walaupun jaringan berskala besar, karena controlnya terpusat dan semua data maupun fasilitas terletak pada lokasi yang sentral.

Kelemahan *server* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang butuh spesifikasi lebih/khusus untuk digunakan pada komputer *server* dan butuh seorang administrator yang handal dan profesional karena PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang sangat bergantung pada komputer *server*.

Ditinjau dari bidang usaha dapat diketahui bahwa PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang memiliki bidang usaha

dibidang minyak dan gas sebanyak 14 perusahaan, bergerak dibidang konstruksi sebanyak 16 perusahaan dan yang bergerak dibidang logistik pangan sebanyak 3 perusahaan. Data perusahaan yang bergerak dibidang usaha disajikan didalam tabel IV.7.

Tabel IV.7
Bidang Usaha Vendor
Tahun 2010-2014

Bidang Usaha	Jumlah	%
Minyak dan Gas	14	42
Konstruksi	16	49
Logistik Pangan	3	9
Total	33	100

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Persentase tertinggi adalah perusahaan yang bergerak dibidang konstruksi dengan persentase sebesar 49% dan persentase terendah adalah bidang usaha logistik pangan dengan persentase sebesar 9%.

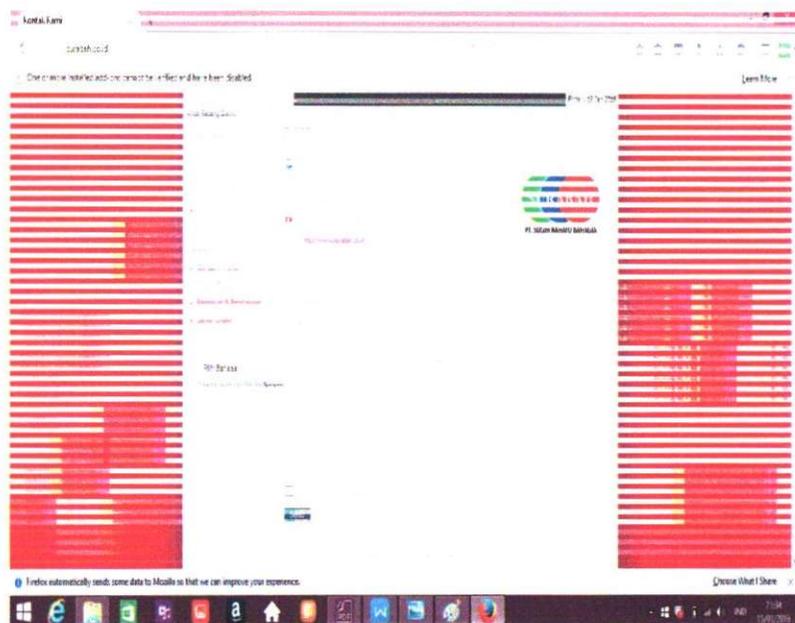
2) *Mail Server*

Mail server yang digunakan PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang ini adalah *e-mail*. Penggunaan *E-mail* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang untuk dapat saling berinteraksi dan berkomunikasi antara pihak penjual dan pembeli. *E-mail* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang berfungsi sebagai sarana yang menghubungkan antara dua orang atau lebih untuk berkomunikasi secara langsung melalui media internet. Karena adanya *E-mail* antara fungsi

penjual dan pihak pembeli dapat saling berkomunikasi secara langsung melalui kolom yang disediakan *website* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia.

PT. Sugih Rahayu Bahagia menggunakan *e-mail* untuk dapat berkomunikasi dengan *customer* seperti dalam kegiatan pengiriman balasan kepada pembeli melalui *e-mail*. *E-mail* yang digunakan pada perusahaan ini adalah info@surabah.co.id.

Gambar IV.3 Tampilan E-mail PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang



Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia 2016

Tampilan gambar IV. 3 adalah kontak PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang, pada kontak ini pembeli bisa mendapatkan informasi lebih jelas dan akurat dengan mengirim *e-mail* ke PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

Langkah-langkah pengiriman *e-mail* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu:

- a) *Enter your name* (pengirim *e-mail*).
- b) Masukkan alamat *e-mail* pengirim.
- c) Judul *e-mail* yang akan dikirimkan kepada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.
- d) Tulis pesan yang akan dikirimkan kepada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.
- e) Lalu klik *send e-mail* ke PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

Server yang digunakan pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu *web server* yang dapat diakses untuk mengunjungi PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang adalah www.surabah.co.id dan *mail server* yang digunakan PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang ini adalah *e-mail info@surabah.co.id*. Penggunaan *web server* dan *mail server* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang dapat mempermudah pembeli memesan jasa sewa rental kendaraan dengan melalui *online*.

Tetapi dengan menggunakan sistem *web server* terdapat kelemahan pada *web server* yaitu *web server* tidak memiliki kemampuan mengatur *load* sehingga terganggunya proses *upload* data dan tidak memproses karakter kutip dalam *string*

referrer dan *user agent* yang dikirimkan oleh *client*. Kelebihan *web server* yaitu mudah dicari di internet, bisa digunakan diberbagai *platform* mesin dari *mainframe* sampai *embedded system* dan ada komunitas yang bear sehingga mudah mencari solusinya jika ditemukan masalah dan *server* akan otomatis berkomunikasi dengan *clientnya* untuk mendapatkan tampilan *web*.

Kelemahan pada *mail server* yaitu tidak praktis (infrastruktur, administrasi), keamanan *e-mail* dari *hacker*, *email* keluar kadang membutuhkan proses waktu yang lama dan *server down* dan tidak ada *backup* maka PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang bisa kehilangan *e-mail*. Kelebihan pada mail server yaitu lebih menghemat *bandwith*, lebih cepat dan efisien, mudah untuk mengatur *account* dan apabila terjadi kendala bisa langsung di tangani sendiri.

Penggunaan *server* berpengaruh pada sistem penjualan secara *online* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang, karena dengan adanya *server* dapat mempermudah penjual dan pembeli bertransaksi melalui *online*. Sehingga berpengaruh terhadap beban yang dikeluarkan dan *profit* yang didapatkan oleh PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

Tabel IV.8
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang
Laporan Beban dan Profit
Tahun 2009-2014 (Dalam Rupiah)

No.	Tahun	Beban	Profit
1.	2009	10.592.136.547,00	897.209.651,00
2.	2010	11.292.319.117,00	1.047.179.970,00
3.	2011	12.889.523.589,00	2.171.170.913,00
Total		34.773.979.253,00	4.115.560.534,00
4.	2012	13.055.110.092,00	1.653.181.770,00
5.	2013	13.499.771.304,00	2.425.766.528,00
6.	2014	14.092.605.420,00	2.852.842.524,00
Total		40.597.486.816,00	6.931.790.822,00

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Pada tabel IV.8 dapat dilihat bahwa beban pada PT.Sugih Rahayu Bahagia Palembang ketika menggunakan sistem penjualan manual, dimana pada tahun 2009-2011 beban perusahaan sebesar Rp. 34.773.979.253,00 dan ketika menggunakan sistem penjualan *electronic commerce (online)* pada tahun 2012-2014 beban perusahaan mengalami kenaikan sebesar Rp. 40.597.486.816,00.

Profit pada PT.Sugih Rahayu Bahagia Palembang ketika menggunakan sistem penjualan manual, dimana pada tahun 2009-2011 *profit* PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu sebesar Rp. 4.115.560.534,00 dan terdapat 10 (sepuluh) vendor atau 30% vendor yang menggunakan sistem penjualan manual. Penggunaan sistem penjualan *electronic commerce (online)* pada tahun 2012-2014 *profit* mengalami peningkatan sebesar Rp. 6.931.790.822,00 dan terdapat 23 vendor atau 70% vendor yang menggunakan sistem penjualan *electronic*

commerce (online).

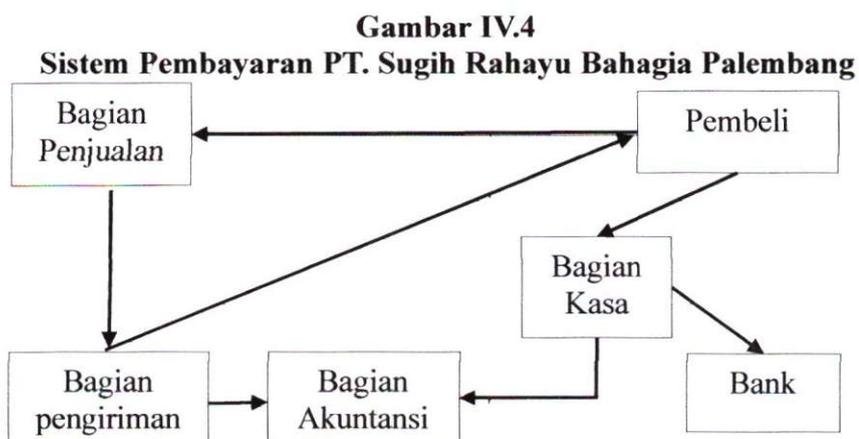
Penggunaan *server* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang berpengaruh pada sistem penjualan *online*, dimana PT. Sugih Rahayu Bahagia mengalami peningkatan beban dan *profit* ketika menggunakan sistem penjualan *electronic commerce (online)*, karena semakin banyak vendor yang menyewa melalui sistem penjualan *electronic commerce (online)*.

c. **Sistem Pembayaran Elektronik**

Sistem pembayaran elektronik yang digunakan PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang adalah sistem pembayaran tagihan elektronik tradisional. Dalam sistem ini, pembayar mengirimkan intruksi elektronik ke bank pembayar. Intruksi tersebut secara detail merinci siapa yang akan dibayar, kapan pembayaran harus dilakukan, dan berapa jumlah yang harus dibayar. *Bank* kemudian akan melakukan pembayaran. Pembayaran dapat dilakukan dengan pos ataupun dengan cara elektronik.

Sistem pembayaran elektronik yang ada pada PT. Sugih Rahayu Bahagia ini yaitu penyewa membayar melalui perantara jasa perbankan yaitu dengan melalui ATM. Pembayaran dilakukan dengan mentransfer ke nomor rekening 113-000-414-685-2 atas nama PT. Sugih Rahayu Bahagia. Dimana sistem penerimaan kas

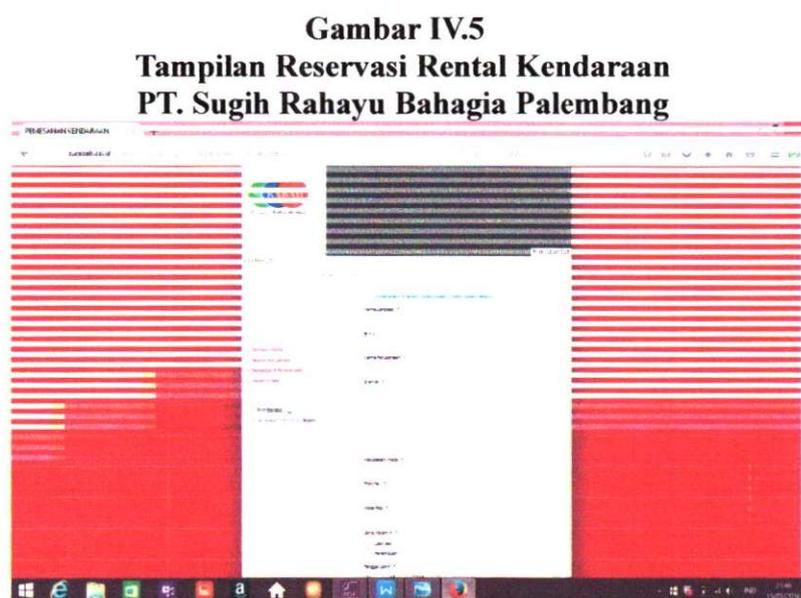
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu pada gambar IV.4.



Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Langkah-langkah sistem pembayaran pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu:

- (1) Pembeli memesan jasa dengan reservasi rental kendaraan seperti gambar berikut ini:



Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Tampilan gambar IV.5 adalah saat pembeli ingin reservasi rental kendaraan, pembeli harus mengisi nama

- lengkap, *e-mail*, nama perusahaan, alamat, kabupaten/kota, provinsi, kode pos, jenis kelamin.
- (2) Pembeli membayar harga melalui bank dengan mentransfer ke nomor rekening 113-000-414-685-2 atas nama PT. Sugih Rahayu Bahagia.
 - (3) Bagian penjualan memerintahkan bagian pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.
 - (4) Bagian pengiriman menyerahkan jasa sewa kepada pelanggan.
 - (5) Bagian kasa menyetorkan kas ke bank dengan mentransfer ke nomor rekening 113-000-414-685-2 atas nama PT. Sugih Rahayu Bahagia.
 - (6) Bagian akuntansi mencatat pendapatan penjualan
 - (7) Bagian akuntansi mencatat penerimaan kas dari penjualan tunai.

Gambar IV.6
Tampilan Purchase Order
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang

INVOICE

Invoice No: 001/2016
Date: 27 March 2016

Supplier: PT. SUGIH RAHAYU BAHAGIA
Customer: PT. SUGIH RAHAYU BAHAGIA

No	Uraian Komoditas	Jumlah	Unit	Volume	Unit Price	Total
1	SAFARI BENDUNG BUNGA BIRU DAN BUNGA KUNING	1	UNIT	1	10.000.000	10.000.000
2	BUNGA BUNGA BIRU DAN BUNGA KUNING	1	UNIT	1	10.000.000	10.000.000
3	BUNGA	1	UNIT	1	10.000.000	10.000.000
					PPN 10%	1.000.000
					Total	21.000.000

PT. SUGIH RAHAYU BAHAGIA
Jl. ... Palembang, Sumatera Selatan

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Pada gambar IV.6 dapat dilihat bahwa didalam purchase order terdapat Date, To, Addrees, Item, Quantity, Price, dan Total price.

Gambar IV.7
Tampilan Invoice penagihan pemakaian mobil
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang

INVOICE

No. Invoice: 001/2016
 Nama Perusahaan: PT. Sugih Rahayu Bahagia
 Alamat: Jl. Sekeloa Baru, 11-23 No. 77, Jl. Sekeloa Palembang 30134
 Telp: (0711) 5045044, 7912716, 7916125 Fax: (0711) 416114 Email: info@sugihbah.com
 Website: www.sugihbah.com

Subjek: Sewa Kendaraan
 Perihal: Penagihan Pemakaian Mobil

Palembang, 17 Maret 2016
 Kepada Yth,
 PT. DEPRUWANSIGA
 JL. CENDASARI LINDO No. 8, PETROGGAN
 KEDAYORAN BARU JAKARTA SELATAN
 DKI
 JAKARTA RAYA - 00000

Dengan Hormat,
 Dengan ini kami menagihkan pemakaian sewa 1 (satu) unit kendaraan Pengiriman dan Stokir driver untuk operasional ditokasi Sumatera Selatan, dengan rincian sebagai berikut:

No	Nama kendaraan	Quantity	Periode	Harga/Unit/Hari	Total
1	SEVEN SEVEN SERAGA TRITON 4 WD BGA 2543 NM	1 UNIT	11/03/2016 s.d. 17/03/2016	9.450.000	9.450.000
2	BIAYA PENGINAPAN	-	-	200.000	1.200.000
3	BIAYA	-	-	300.000	700.000
				Total	11.350.000
				PPN 10 %	945.000
				Grand Total	12.295.000

*Terbilang : Dua belas juta dua ratus sembilan puluh lima ribu rupiah
 Untuk pembayaran sewa kendaraan tersebut diatas dapat di transfer ke BANK MANDIRI KANWIL II Cabang Kota Palembang
 Rekening No. 113000416852 atas nama PT. Sugih Rahayu Bahagia
 Demikian atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Hormat Kami,
 Fandi, SE
 Direktur

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Pada gambar IV.7 dapat dilihat bahwa didalam invoice penagihan pemakaian mobil terdapat Nomor, Perihal, Nama Kendaraan, Quantity, Periode, Harga/Unit/Hari, dan Total. Untuk pembayaran sewa kendaraan tersebut diatas dapat di transfer ke Bank Mandiri Kanwil II Cabang Kota Palembang, Rekening No. 113-000-414-685-2 atas nama PT. Sugih Rahayu Bahagia.

Sistem pembayaran elektronik pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang memiliki pengaruh terhadap pendapatan, beban dan *profit* pada perusahaan tersebut. karena dengan adanya sistem pembayaran elektronik ini dapat mempermudah penjual

dan pembeli bertransaksi melalui via ATM atau Bank. Sehingga pendapatan, beban dan *profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang dapat dilihat pada tabel IV.9.

Tabel IV.9
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang
Laporan Pendapatan, Beban, *Profit*
Tahun 2009-2014 (Dalam Rupiah)

No.	Tahun	Pendapatan	Beban	<i>Profit</i>
1.	2009	11.489.346.198,00	10.592.136.547,00	897.209.651,00
2.	2010	12.339.499.087,00	11.292.319.117,00	1.047.179.970,00
3.	2011	15.060.694.502,00	12.889.523.589,00	2.171.170.913,00
Total		38.889.539.787,00	34.773.979.253,00	4.115.560.534,00
4.	2012	14.708.291.862,00	13.055.110.092,00	1.653.181.770,00
5.	2013	15.925.537.832,00	13.499.771.304,00	2.425.766.528,00
6.	2014	16.945.447.944,00	14.092.605.420,00	2.852.842.524,00
Total		47.579.277.638,00	40.597.486.816,00	6.931.790.822,00

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Pada tabel IV.9 dapat dilihat bahwa pendapatan pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang ketika menggunakan sistem penjualan manual mengalami peningkatan, dimana pada tahun 2009-2011 mengalami peningkatan pendapatan sebesar Rp.38.889.539.787,00 dan pada tahun 2012-2014 pendapatan mengalami peningkatan sebesar Rp. 47.579.277.638,00.

Beban pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang ketika menggunakan sistem penjualan manual, dimana pada tahun 2009-2011 beban perusahaan sebesar Rp. 34.773.979.253,00 dan ketika menggunakan sistem penjualan *electronic commerce* (*online*) pada tahun 2012-2014 beban perusahaan mengalami kenaikan sebesar Rp. 40.597.486.816,00.

Profit pada PT.Sugih Rahayu Bahagia Palembang ketika

menggunakan sistem penjualan manual, dimana pada tahun 2009-2011 *profit* PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu sebesar Rp. 4.115.560.534,00 dan terdapat 10 (sepuluh) vendor atau 30% vendor yang menggunakan sistem penjualan manual. Penggunaan sistem penjualan *electronic commerce (online)* pada tahun 2012-2014 *profit* mengalami peningkatan sebesar Rp.6.931.790.822,00 dan terdapat 23 vendor atau 70% vendor yang menggunakan sistem penjualan *electronic commerce (online)*.

Target penjualan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah target penjualan yang berhasil diperoleh perusahaan per tahun. Hasil selengkapnya tentang target penjualan dapat dilihat pada tabel IV.10.

Tabel IV.10
Target penjualan PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang
Tahun 2009-2014

Target/tahun (dalam Rp)	Jumlah	%
5jt - 3M	26	79
3M - 9M	3	9
9M- 15M	2	6
15M - 26M	2	6
Total	33	100

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Persentase tertinggi adalah target penjualannya berkisar antara Rp. 5.000.000 sampai dengan Rp. 3.000.000.000 sebesar 79% sedangkan persentase yang terendah adalah dengan target penjualan berkisar Rp. 9.000.000.000 sampai dengan Rp.26.000.000.000 yaitu sebesar 6%.

2. Perbandingan *profit* sebelum menggunakan *electronic commerce* dan sesudah menggunakan *electronic commerce*

a. *Profit* sebelum menggunakan *electronic commerce*

Tabel IV.11
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang
Daftar *Profit* Sebelum Menggunakan *electronic commerce*
Tahun 2009-2011 (Dalam Rupiah)

Tahun	Profit
2009	897.209.651,00
2010	1.047.179.970,00
2011	2.171.170.913,00
Total	4.115.560.534,00

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Pada tabel IV.11 dapat dilihat bahwa *profit* pada PT.Sugih Rahayu Bahagia Palembang sebelum menggunakan sistem penjualan *electronic commerce* pada tahun 2009-2011 *profit* PT.Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu sebesar Rp.4.115.560.534,00

Tabel IV.12
Data Vendor tahun 2010-2011
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang

Tahun	Data Vendor
2010	1. Ng Early Gas Compression Pr 2. PT. Medco E&P Indonesia
2011	3. PT. Inti Karya Persada Tehnik 4. PT. Inti Karya Persada Tehnik 5. PT. Inti Karya Persada Tehnik 6. PT. Inti Karya Persada Tehnik 7. PT. Rekayasa Industri 8. PT. Sertco Industri 9. PT. Medco E&P Rimau 10. ConocoPhilips (Grissik) Ltd

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Pada tabel IV.12 dapat dilihat bahwa PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang sebelum menggunakan sistem penjualan *electronic commerce* terdapat 30% vendor sebelum menggunakan *electronic commerce*.

b. **Profit sesudah menggunakan *electronic commerce***

Tabel IV.13
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang
Daftar Profit Sesudah Menggunakan *electronic commerce*
Tahun 2012-2014 (Dalam Rupiah)

Tahun	Profit
2012	1.653.181.770,00
2013	2.425.766.528,00
2014	2.852.842.524,00
Total	6.931.790.822,00

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Pada tabel IV.13 dapat dilihat bahwa *profit* pada PT.Sugih Rahayu Bahagia Palembang sesudah menggunakan sistem penjualan *electronic commerce* pada tahun 2012-2014 mengalami peningkatan *profit* PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yaitu sebesar Rp. 6.931.790.822,00.

Tabel IV.14
Data Vendor tahun 2012-2014
PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang

Tahun	Data Vendor
2012	1. PT. Inti Karya Persada Tehnik 2. PT. Inti Karya Persada Tehnik 3. PT. Inti Karya Persada Tehnik 4. PT. Inti Karya Persada Tehnik 5. PT. Inti Karya Persada Tehnik 6. PT. Inti Karya Persada Tehnik 7. PT. Inti Karya Persada Tehnik 8. PT. Inti Karya Persada Tehnik 9. PT. Inti Karya Persada Tehnik

	10. PT. Inti Karya Persada Tehnik 11. PT. Inti Karya Persada Tehnik 12. PT. Aerofood Indonesia 13. PT. Aerofood Indonesia 14. PT. Aerofood Indonesia
2013	15. PT. Pertamina Ep 16. PT. Pertamina Ep 17. PT. Punj Lioyt Indonesia 18. PT. Medco CBM Sekayu
2014	19. PT. Pertamina Ep 20. PT. Pertamina Ep 21. PT. Pertamina Ep 22. ConocoPhillips (Grissik) Ltd 23. PT. Medco E&P Lematang

Sumber : PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang 2016

Pada tabel IV.14 dapat dilihat bahwa PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang sesudah menggunakan sistem penjualan *electronic commerce* terdapat 70% vendor yang menggunakan sistem penjualan *electronic commerce*.

Dari perbandingan diatas bahwa profit sebelum menggunakan sistem penjualan *electronic commerce* yaitu sebesar Rp.4.115.560.534,00 dan profit sesudah menggunakan sistem penjualan *electronic commerce* yaitu sebesar Rp.6.931.790.822,00. Profit pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang mengalami peningkatan sebesar 68,43%. Penyebab meningkatnya *profit* sesudah menggunakan sistem penjualan *electronic commerce* antara lain dikarenakan sudah terealisasinya *website* sistem penjualan *electronic commerce* ke konsumen, sudah melebarnya jangkauan penjualan secara global, adanya suatu kerjasama yang kondusif dengan mitra bisnis, peningkatan kualitas layanan

terhadap pelanggan dan dukungan web, semakin cepatnya pelayanan ke konsumen dan pelayanan lebih kondusif, dan kemampuan bersaing didalam dunia bisnis secara global. Sehingga penggunaan sistem penjualan *electronic commerce* sangat mempengaruhi peningkatan *profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang dan mempengaruhi vendor yang menyewa kendaraan dengan menggunakan sistem penjualan *electronic commerce* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian-uraian sebelumnya, maka dalam bab ini akan memberikan simpulan secara singkat serta saran-saran yang diperlukan. simpulan dan saran merupakan tindakan akhir dari keseluruhan hasil pembahasan agar dapat memberikan pandangan yang positif dan dapat mengarah pada hal-hal yang dianggap masih kurang baik di masa yang akan datang.

A. Simpulan

1. Penggunaan *electronic commerce* dalam meningkatkan *profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang sudah berjalan dengan baik, hal ini didukung oleh jaringan elektronik, server, dan sistem pembayaran elektronik dengan menggunakan via Bank. Hal ini berdampak terhadap *profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yang mengalami kenaikan setelah menggunakan *electronic commerce*.
2. Perbandingan *profit* sebelum menggunakan *electronic commerce* dan sesudah menggunakan *electronic commerce* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang. *Profit* pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang sebelum menggunakan sistem penjualan *electronic commerce* pada tahun 2009-2011 yaitu sebesar Rp. 4.115.560.534,00 dan terdapat 10 vendor sebelum menggunakan *electronic commerce* dan *profit* sesudah menggunakan *electronic commerce* pada tahun 2012-2014 *profit*

mengalami peningkatan sebesar Rp. 6.931.790.822,00 (68,42%) dan terdapat 23 vendor sesudah menggunakan *electronic commerce*. Penyebab meningkatnya profit sesudah menggunakan sistem penjualan *electronic commerce* antara lain dikarenakan sudah terealisasinya *website* sistem penjualan *electronic commerce* ke konsumen, sudah melebarnya jangkauan penjualan secara global, adanya suatu kerjasama yang kondusif dengan mitra bisnis, peningkatan kualitas layanan terhadap pelanggan dan dukungan *web*, semakin cepatnya pelayanan ke konsumen dan pelayanan lebih kondusif, dan kemampuan bersaing didalam dunia bisnis secara global. Hal ini menyebabkan *profit* dan vendor pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang mengalami peningkatan secara signifikan setelah menggunakan *electronic commerce*.

B. Saran

Berdasarkan Simpulan yang telah dikemukakan, maka penulis memberikan saran kepada pihak manajemen PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang.

1. Sebaiknya pihak manajemen perusahaan perlu lebih memaksimalkan penggunaan sistem penjualan *electronic commerce* seperti melakukan pencantuman harga sewa kendaraan pada situs *web* agar menarik minat konsumen untuk menyewa jasa sewa rental pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang karena banyak manfaat dari penggunaan sistem

penjualan *electronic commerce* tersebut.

2. Untuk memaksimalkan dan memperlancar sistem penjualan *electronic commerce* antara penjual dan konsumen pada PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang, maka akan lebih baik apabila PT. Sugih Rahayu Bahagia menambah kapasitas Kbps (kilo bite per second) agar membantu memperlancar proses pemesanan dengan *electronic commerce*. Sehingga dapat meningkatkan *profit* bagi PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yang menggunakan sistem penjualan *electronic commerce*, tidak hanya PT. Sugih Rahayu Bahagia Palembang yang mengalami keuntungan tetapi juga memudahkan konsumen untuk melakukan transaksi pada perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ericson Damanik. 2015. **Pengertian dan Jenis Laba.** (<http://pengertian-pengertian-info.blogspot.co.id/2015/09/pengertian-dan-jenis-jenis-laba-menurut.html>).
- George H. Bodnar& William S. 2006. **Sistem Informasi Akuntansi.** Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Husein Umar. 2003. **Metode Penelitian Edisi Revisi.** Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Islahuzzaman. 2012. **Istilah-istilah Akuntansi & Auditing.** Jakarta: Penerbit Bumi Aksara.
- JokoSupriyadi. 2013. **Sistem pembayaran E-Commerce.** (<https://jokosupriyadi18.wordpress.com/2013/04/27/sistem-pembayaran-e-commerce/>).
- Kasmir. 2011. **Analisis Laporan Keuangan.** Jakarta: Rajawali Pers.
- Luciana Spica Almilia dan Lidia. 2007. **Penerapan E-Commerce Sebagai Upaya Meningkatkan Persaingan Bisnis Perusahaan.** (online) , (www.spicaalmilia.files.wordpress.com, diakses tanggal 5 september 2015)
- Nurdhiisya. 2012. **Hambatan dalam E-Commerce.** (<http://nurdhiisya.wordpress.com/2012/12/17/masalahhambatan-dalam-e-commerce/>)
- Pinky Kusuma Ningtyas, dkk. 2015. **Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Adopsi E-Commerce dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UMKM,** (online), (<http://jp.feb.unsoed.ac.id>, diakses performance-Vol.21 No.1 Maret 2015)
- Raymond Mcload dan George P.Schell. 2009. **Sistem Informasi Manajemen.** Jakarta: Salemba Empat.
- Rose Rahmidani. 2015. **Penggunaan E-Commerce Dalam Bisnis Sebagai Sumber Keunggulan Bersaing Perusahaan.** Skema-2015 ISBN: 978-602-17129-5-5. Padang-Indonesia, (online), (<http://fe.unp.ac.id/>). Diakses tahun 2015

Sofyan Syafri Harahap. 2011. **Teori Akuntansi Edisi Revisi**. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Sugiyono. 2012. **Metodologi Penelitian Bisnis**. Bandung: Penerbit Alfabeta.

Jadwal Penelitian

Keterangan	Desember				Januari				Februari				Maret				April				Mei			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Survei Pendahuluan	■	■																						
Laporan Survei Pendahuluan			■	■	■	■																		
Proposal					■	■	■	■																
Seminar Proposal									■															
Revisi Seminar										■														
Pengambilan Data											■													
Pengolahan Data Analisis												■												
Hasil Penelitian													■											
Pengadaan Penelitian														■	■	■								
Ujian Komprehensif															■									
Perbaikan Skripsi																■	■	■	■	■				

Sumber : Penulis 2016



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

AKREDITASI
 INSTITUSI PERGURUAN TINGGI
 PROGRAM STUDI MANAJEMEN (S1)
 PROGRAM STUDI AKUNTANSI (S1)
 PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN (D3)

Nomor : 027/SK/BAN-PT/Akred/PT/I/2014 (B)
 Nomor : 044/SK/BAN-PT/Akred/S/I/2014 (B)
 Nomor : 044/SK/BAN-PT/Ak-XIII/S1/II/2011 (B)
 Nomor : 005/BAN-PT/Ak-X/Dpl-III/VI/2010 (B)

Website: umpalembang.net/feump

Email : feumplg@gmail.com

Alamat : Jalan Jenderal Ahmad Yani 13 Ulu Palembang 30263 Telp. (0711) 511433 Faximile (0711) 518018

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

LEMBAR PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

Hari / Tanggal : Rabu, 23 Maret 2016
 Waktu : 13.00 s/d 18.00 WIB
 Nama : Yuliana Wulandari
 NIM : 22 2012 263
 Program Studi : Akuntansi
 Mata Kuliah Pokok : Sistem Informasi Akuntansi
 Judul Skripsi : ANALISIS PENGGUNAAN *ELECTRONIC COMMERCE* DALAM MENINGKATKAN *PROFIT* PADA PT. SUGIH RAHAYU BAHAGIA PALEMBANG

**TELAH DIPERBAIKI DAN DISETUJUI OLEH TIM PENGUJI DAN
 PEMBIMBING SKRIPSI DAN DIPERKENANKAN
 UNTUK MENGIKUTI WISUDA**

NO	NAMA DOSEN	JABATAN	TGL PERSETUJUAN	TANDA TANGAN
1	Welly, S.E., M.Si	Pembimbing	6/4/2016	
2	H. M. Basyaruddin R, S.E., Ak., M.Si, CA	Ketua Penguji	06/4 - 2016	
3	Nina Sabrina, S.E., M.Si	Penguji I	29/3 - 2016	
4	Welly, S.E., M.Si	Penguji II	29/3/2016	

Palembang, Maret 2016

Dekan

dan Ketua Program Studi Akuntansi



Rosalina Ghozali, SE. Ak. M.Si

NIDN/NBM : 0228115802/1021960



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

KARTU AKTIVITAS BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : Yuliana Wulandari	PEMBIMBING
NIM : 22 2012 263	KETUA Welly, S.E, M.Si
PROGRAM STUDI : Akuntansi	ANGGOTA :
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PENGGUNAAN ELECTRONIC COMMERCE DALAM MENINGKATKAN PROFIT PADA PT. SUGIH RAHAYU BAHAGIA PALEMBANG	

NO.	TGL/BL/TH KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING		KETERANGAN
			KETUA	ANGGOTA	
1	15/2/2016	BAB I 1/2 III	<i>[Signature]</i>		Perbaiki
2					
3	16/2/2016	BAB I 1/2 III	<i>[Signature]</i>		Acc layout
4					BAB IV 1/2 V
5	23/2/2016	BAB IV 1/2 V	<i>[Signature]</i>		Perbaiki analisis
6					Ditambah data.
7	25/2/2016	BAB IV 1/2 V	<i>[Signature]</i>		Perbaiki
8					
9	29/2/2016	BAB IV 1/2 V	<i>[Signature]</i>		Perbaiki
10					
11	02/03/2016	BAB IV 1/2 V	<i>[Signature]</i>		Acc Ujian
12					Komplek.
13					
14					
15					
16					

CATATAN :

Mahasiswa diberikan waktu menyelesaikan skripsi, 6 bulan terhitung sejak tanggal ditetapkan

Dikeluarkan di : Palembang

Pada tanggal : / /

a.n. Dekan

Program Studi :

[Signature]
Rosalina Ghazali, S.E, Ak, M.Si



PT. SUGIH RAHAYU BAHAGIA

GENERAL CONTRACTOR & SUPPLIER

Jl. Melati Blok. B 25 No. 7/310 Sukarami Palembang 30154

Telp. (0711) 5645044/ Mobile Phone : 082281552882, 085268622636

Email : info@surabah.co.id Website : www.surabah.co.id

Palembang, 15 Desember 2015.

Nomor : 0236/ST/SRB-XII/2015.
Perihal : Surat Tanggapan.

Kepada Yth,
Universitas Muhammadiyah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Jl. Jend A. Yani 13 Ulu Palembang 30263
Telp/Fax. (0711) – 511433, (0711) - 518018
di-
Palembang.

Dengan hormat,
Berdasarkan surat Nomor : 1431/H-5/FEB-UMP/XII/2015, Perihal : Izin Pengambilan Data.
Atas nama siswa :

1. Yuliana Wulandari NIM : 22 2012 263

Dengan ini kami sampaikan bahwa mahasiswa atas nama diatas, kami berikan izin/kesempatan untuk mengadakan penelitian dan pengambilan data di perusahaan kami terhitung mulai tanggal diterbitkannya surat ini s.d Selesai.

Demikian surat tanggapan dari kami atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Note : Data yang diperoleh tidak diperkenankan untuk dipublikasikan/disebarluaskan, selain dari keperluan akademis mahasiswa yang bersangkutan.

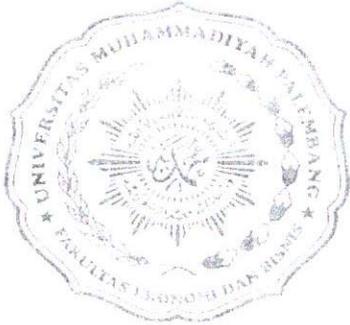
Hormat kami
PT. Sugih Rahayu Bahagia



Isrok
Direktur

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

Unggul dan Islami



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

DIBERIKAN KEPADA :

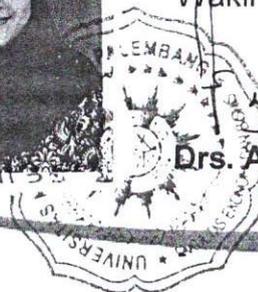
NAMA : YULIANA WULANDARI
NIM : 222012263
PROGRAM STUDI : Akuntansi

Yang dinyatakan HAFAL / TAHFIDZ (22) Surat Juz Amma
di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang



Palembang, 24/٢٠١٦/ فبراير
an. Dekan
Wakil Dekan IV

[Signature]
Drs. Antoni, M.H.I.





UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
LEMBAGA BAHASA

Jalan Jenderal Ahmad Yani 13 Ulu Palembang 30263
Telp. (0711) 512637 - Fax. (0711) 512637
email. lembagaBahasaump@yahoo.com.id



TEST OF ENGLISH ABILITY SCORE RECORD

Name : Yuliana Wulandari
Place/Date of Birth : Palembang, July 27th 1994
Test Times Taken : +1
Test Date : February, 4th 2016

Scaled Score

Listening Comprehension	44
Structure Grammar	38
Reading Comprehension	41
OVERALL SCORE	410

Palembang, February, 11th 2016

Hegd of Language Institute

Rini Susanti, S.Pd., M.A

No. 098/TEA FE/LB/UMP/II/2016

NBM/NIDN. 1164932/0210098402



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
 STATUS TERAKREDITASI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PIA Q A M

No. 030/H-4/LPKKN/UMP/IX/2015

Lembaga Pengelola Kuliah Kerja Nyata (LPKKN) Universitas Muhammadiyah Palembang menerangkan bahwa:

Nama : YULIANA WULANDARI
 Nomor Pokok Mahasiswa : 222012263
 Fakultas : EKONOMI
 Tempat Tgl. Lahir : PALEMBANG, 27-07-1994

telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata Tematik Posdaya Angkatan ke-9 yang dilaksanakan dari tanggal 23 Juli sampai dengan 3 September 2015 bertempat di:

Kelurahan/Desa : Sukajadi
 Kecamatan : Talang Kelapa
 Kota/Kabupaten : Banyuasin
 Dinyatakan : Lulus

Mengetahui
 Rektor,

Dr. H. M. Idris, S.E., M.Si.



Palembang, 30 September 2015
 Ketua LPKKN,

Alhanannasir, M.Si.

BIODATA PENELITI

Nama : Yuliana Wulandari
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, tanggal lahir : Palembang, 27 Juli 1994
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Alamat lengkap : Jl. Melati Blok B.23 No.334 Palembang
Telepon, HP : 085380778723
E-mail : yuliana.wulandari44@yahoo.com

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

- TK Harapan Kita
- SD Negeri 139 Palembang
- SMP Negeri 54 Palembang
- SMA Negeri 13 Palembang
- Universitas Muhammadiyah Palembang Fakultas Ekonomi dan Bisnis