

ABSTRAKSI

PT.Pos Indonesia memiliki jaringan handal, terdapat 4000 kantor pos yang tersebar di seluruh Indonesia. 4000 kantor pos tersebut di cakup oleh 190 kantor pos pemeriksa. Pos Indonesia menyediakan 9 layanan bisnis, salah satunya layanan Bisnis Keuangan. Produk Biskug diantaranya Wesel Pos, Giro Pos, SOPP, tabungan dan keagenan. Bisnis Keuangan memberikan andil kurang lebih 14-17% bagi pendapatan yang diterima perusahaan. Untuk terus mampu menjaga dan meningkatkan kinerja Bisnis Keuangan membutuhkan suatu strategi untuk meningkatkan profitabilitas. Dalam kondisi real, perhitungan profitabilitas menjadi kendala bagi bagian Operasi Biskug dikarenakan kebijakan biaya yang diterapkan serta sebagian besar biaya berupa biaya gabungan seluruh layanan pos. Kendala lainnya ialah banyaknya jumlah produk Biskug dan jumlah kantor pos, sehingga membutuhkan waktu yang tidak sedikit untuk perhitungan profitabilitas, padahal manajer operasi (sebagai *user*) memiliki keterbatasan waktu. Oleh karena itu dibutuhkan suatu sistem yang mampu memberikan informasi profitabilitas sebagai pendukung keputusan upaya peningkatan profitabilitas Bisnis Keuangan.

Sistem Pendukung Keputusan Profitabilitas unit Bisnis Keuangan memiliki tiga komponen yaitu sub sistem basis data, sub sistem basis model dan sub sistem basis dialog. Ketiga komponen tersebut saling berinteraksi untuk mampu menghasilkan output berupa rasio profitabilitas dalam bentuk *operational profit margin*. Biaya adalah harga yang harus dibayar sebagai konsekuensi pemakaian sumber daya. Tidak semua item biaya yang terdapat dalam laporan keuangan memiliki keterkaitan dengan Biskug, oleh karena itu dilakukan penentuan biaya yang relevan dengan Biskug. Dalam suatu kantor pos, biaya dikonsumsi oleh keseluruhan layanan sehingga perlu dilakukan pendistribusian biaya gabungan menjadi biaya Bisnis Keuangan. Pendistribusian biaya dengan menggunakan pendekatan berdasarkan *cost driver* setiap item biaya. Apabila telah diperoleh biaya terdistribusi untuk Biskug maka dilakukan perhitungan profitabilitas. Pemodelan yang digunakan ada tiga macam yaitu model pengelompokan biaya, model pengalokasian biaya dan model perhitungan. Model-model tersebut dikelola oleh sub sistem basis model. Setiap data yang masuk dalam pengolahan serta informasi output disimpan dan dikelola oleh sub sistem basis data. Apabila sub sistem basis data dan basis model telah dirancang, maka dilakukan perancangan sub sistem basis dialog sebagai pengkomunikasi sistem dengan *user*.

Dari hasil pengembangan model, diketahui bahwa kriteria yang digunakan untuk alokasi biaya adalah data pegawai, data peralatan, data gedung & kantor, data transaksi, data kerugian. Perancangan komponen SPK dengan metode *prototyping*, dibutuhkan dua kali perancangan hingga *prototype* mampu memenuhi kebutuhan *user*. Output yang mampu dihasilkan berupa biaya teralokasi untuk Bisnis Keuangan, Wesel Pos, Giro Pos, SOPP dan *profit margin* setiap tahunnya. *User* juga mampu melakukan perhitungan *Break Even Point*, analisis pareto dan analisis trend.

Setelah ada model keputusan ini maka perhitungan profitabilitas oleh bagian operasi Biskug dapat dilakukan. Hasil perhitungan profitabilitas di KPRK Bandung 40000 diperoleh pada tahun 2003, PM Biskug 4,11%, wesel pos 29,11%, giro pos -53,63%, SOPP 35,95%. Sedangkan pada tahun 2004, PM Biskug 7,76%, wesel pos 36,86%, giro pos -50,4% dan SOPP 45,37%. Output yang dihasilkan dari sistem mampu menjadi acuan bagi *user* dalam melakukan analisis performansi sehingga keputusan upaya peningkatan kualitas sesuai dengan kondisi real Bisnis Keuangan pada setiap KPRK. Setelah ada *prototype* ini, *user* mampu melakukan perhitungan profitabilitas dengan cepat dan terhindar dari kesalahan hitung.

Kata Kunci : Sistem Pendukung Keputusan, *Prototyping*, Alokasi Biaya, Profit Margin.