

BAB I PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

Batik merupakan suatu kerajinan tangan khas Indonesia yang memiliki nilai seni tinggi yang telah menjadi bagian dari budaya Indonesia yang membentuk beberapa jenis motif. Selain motifnya batik juga terdiri dari beberapa jenis tipe batik seperti batik tulis, batik cap, batik sablon serta batik *printing*. Salah satu industri batik *printing* adalah PT. Unggul Jaya Sejahtera.

PT. Unggul Jaya Sejahtera adalah perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur. Barang yang diproduksi dan distribusikan oleh PT. Unggul Jaya Sejahtera adalah batik *printing* yang berupa selendang, sarung, dan sebagainya. Dalam pengelolaan batik *printing* terdiri dari sejumlah proses bisnis. Mulai dari proses pengadaan bahan baku, proses produksi, proses penjualan barang serta pendistribusian barang PT.Unggul Jaya Sejahtera memiliki banyak konsumen dan cabang Toko Batik Unggul Jaya Sejahtera itu sendiri yang terdapat di beberapa wilayah di Indonesia. Jumlah karyawan yang ada di PT.Unggul Jaya Sejahtera kurang lebih mencapai 500 karyawan serta dengan total produksi rata-rata perhari mencapai 100 bal perhari (satu bal rata – rata berisi 15 kodi) untuk setiap jenis produk yang dihasilkan. Sedangkan data hasil penjualan bervariasi jumlahnya. Berikut data hasil penjualan rata-rata pertahun berdasarkan jumlah pengelompokan beberapa jenis produk penjualan seperti pada Tabel I.1 adalah seperti berikut:

Tabel I.1 Jumlah data penjualan

| | Jenis pengelompokan produk | Jumlah Data Penjualan (kodi) |
|---------|----------------------------|------------------------------|
| Hal ini | Kain printing | 620.000 |
| | Sprei | 272.250 |
| | Busana Pria | 183.000 |
| | Busana Wanita | 325.950 |
| | Sarung | 227.500 |

mengakibatkan laba penjualan PT. Unggul Jaya dengan estimasi pada tahun 2015 sebesar Rp. 2.545.670.082.150,-. Berdasarkan Tabel I.1 Pendapatan Usaha Bersih PT. Unggul Jaya Sejahtera dari tahun 2011-2015 adalah sebagai berikut :

Tabel I.2 Pendapatan Usaha Bersih PT. Unggul Jaya Sejahtera

| Tahun | Pendapatan Usaha Bersih |
|-------|-------------------------|
| 2011 | 2.446.890.520.650 |

| | |
|------|-------------------|
| 2012 | 2.438.340.950.876 |
| 2013 | 2.441.765.900.086 |
| 2014 | 2.473.987.087.050 |
| 2015 | 2.505.670.082.150 |

Estimasi Laba tiap tahun PT. Unggul Jaya Sejahtera tidak selalu mengalami peningkatan. Pada tahun 2011 ke tahun 2012 PT. Unggul Jaya Sejahtera mengalami penurunan pendapatan Usaha Bersih sebesar 5%. Ketika PT. Unggul Jaya mengalami penurunan Pendapatan Usaha Bersih pada tahun 2012, pihak PT. Unggul Jaya Sejahtera melakukan berbagai macam aktivitas ekonomi seperti penambahan jenis produk penjualan serta menekan harga pokok produksi dengan lebih memilah bahan baku yang lebih murah dan merekrut tenaga kerja yang lebih ahli dalam bidangnya. Oleh karena itu PT. Unggul Jaya Sejahtera pun mengakibatkan peningkatan Pendapatan Usaha Bersih secara signifikan tiap tahun, dan puncaknya adalah pada tahun 2015 PT. Unggul Jaya Sejahtera mengalami peningkatan Pendapatan Usaha Bersih sebesar 10%. Hal ini menjadikan PT. Unggul Jaya Sejahtera sebagai Perusahaan Usaha Menengah yang berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bahwa kriteria Usaha Menengah adalah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah) jika dilihat pada Pendapatan Usaha Bersih PT. Unggul Jaya pada tahun 2015. Berdasarkan banyaknya data penjualan yang menghasilkan besarnya pendapatan usaha bersih PT. Unggul Jaya Sejahtera maka diperlukan adanya sistem pencatatan transaksi penjualan yang saling terintegrasi dengan bagian terkait agar aliran dokumen didapatkan secara *real time* sehingga tercipta kelancaran proses bisnis penjualan PT. Unggul Jaya Sejahtera.

Dalam proses bisnis penjualan terdapat sejumlah aktivitas utama seperti: penawaran barang, pengecekan barang digudang, penjualan, pengiriman barang, faktur sampai dengan retur barang yang terdiri dari dua proses yaitu retur yang hanya dilakukan dengan pengembalian barang dan retur yang dilakukan dengan pengembalian serta penukaran barang cacat dengan barang baru berdasarkan jumlah, jenis, dan harga yang sama. Saat ini aktivitas penjualan barang dilakukan dengan membuat dokumen penawaran barang dari bagian penjualan ke konsumen atau cabang toko batik melalui *e-mail* kemudian bagian penjualan menerima balasan setelah itu bagian penjualan melakukan pengecekan stok persediaan barang di gudang sebelum melakukan pembuatan pemesanan penjualan. Berdasarkan hasil tinjauan lapangan melalui wawancara dan

observasi dalam proses bisnis perusahaan ternyata dalam aktivitas eksisting tersebut berpotensi menghasilkan sejumlah masalah dalam pembuatan pesanan penjualan sehingga proses yang berlangsung sekarang sering kali menghasilkan dokumen yang tidak sesuai antara penawaran dengan penjualan barang sehingga menimbulkan *double order*. Beberapa proses bisnis lain seperti proses penjualan barang yang masih melakukan pembukuan secara manual yaitu dengan menggunakan *form* yang kemudian direkap menggunakan *miscrosoft office* sehingga dapat membuat perusahaan mengalami kesulitan dalam melacak riwayat penjualan. Begitu juga dalam aktivitas pendistribusian barang sering kali terjadi perbedaan pencatatan antara barang yang dipesan, dan barang yang akan dikirim ke konsumen atau cabang toko batik sehingga dapat menyebabkan keterlambatan proses pengiriman barang. Dan masalah dalam pengecekan jumlah stok barang di gudang yang harus dilakukan dengan menghubungi bagian gudang terlebih dahulu apakah terdapat stok barang atau tidaknya sebelum melakukan pembuatan pemesanan penjualan.

Permasalahan di atas terjadi karena belum terintegrasinya semua aktivitas dalam proses penjualan dalam suatu sistem sehingga diperlukan untuk membangun sebuah sistem yang mengintegrasikan semua aktivitas dalam proses penjualan barang termasuk dalam proses pendistribusian barang ke konsumen dan dengan proses bisnis yang lain seperti yang terdapat di bagian gudang. Pembangunan sistem terintegrasi yang dimaksud dalam hal ini adalah perlunya suatu sistem ERP khususnya pada modul penjualan.

ERP atau *Enterprise Resource Planning* merupakan sebuah aplikasi dari sekumpulan sistem yang mengintegrasikan berbagai proses bisnis perusahaan seperti pengadaan, produksi, penjualan, serta pendistribusian barang sebagai arus informasi di perusahaan. Manfaat ERP yaitu mengintegrasikan dan meningkatkan proses bisnis perusahaan, memudahkan interaksi disetiap bagian diperusahaan, serta perusahaan dapat mengakses informasi secara *real time*.

Berdasarkan permasalahan perusahaan yaitu sistem informasi yang belum terintegrasi menyebabkan akses informasi dan aliran data terhadap laporan pembelian menjadi tidak *real time* sehingga dapat mengganggu proses kinerja dari bagian penjualan dengan gudang dan divisi lain yang terkait. Hal tersebut tentu berefek buruk pada perusahaan yaitu menurunnya *profit* perusahaan. Dari permasalahan yang telah dipaparkan, ERP (*Enterprise Resource Planning*) menjadi salah satu alternatif untuk solusi bisnis di PT. Unggul Jaya Sejahtera karena ERP merupakan suatu sistem yang dapat membantu perusahaan untuk mengintegrasikan seluruh area fungsional bisnisnya. Dengan pemanfaatan ERP, bagian penjualan dapat melakukan

proses bisnis yang berkaitan dengan bagian gudang dan penyampaian informasi penjualan secara detail dan *real time* serta waktu siklus yang dibutuhkan dalam proses penjualan menjadi lebih singkat sehingga pemenuhan penjualan dan distribusi barang selalu terpenuhi sehingga dapat meningkatkan jumlah penjualan. Oleh dari itu, solusi yang akan dilakukan peneliti ialah melakukan pengembangan sistem ERP SAP modul *Sales and Distribution*. Metode yang digunakan adalah metode ASAP (*Accelerated SAP*). ASAP merupakan metodologi yang diciptakan perusahaan SAP untuk melakukan pendekatan implementasi yang terstruktur yang secara signifikan mempercepat proses pengembangan *Enterprise Resources Planning* dan langsung bisa berakhir sesuai dengan project plan dan sesuai dengan kebutuhan sumber daya yang ada (Lutovac, 2012).

I.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan hasil tinjauan lapangan yang telah dilakukan maka penulis mendapatkan kesimpulan dari permasalahan yang dilakukan dalam penelitian. Rumusan masalah dari penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengembangan sistem penjualan barang berbasis ERP di PT. Unggul Jaya Sejahtera yang mengintegrasikan semua aktivitas dalam proses penjualan sehingga dapat meningkatkan jumlah penjualan?
2. Bagaimana pengembangan sistem penjualan berbasis ERP di PT. Unggul Jaya Sejahtera yang menintegrasikan proses penjualan dengan pendistribusian barang dan pergudangan?

I.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian adalah:

1. Mengembangkan sistem penjualan berbasis ERP di PT. Unggul Jaya Sejahtera yang mengintegrasikan semua aktivitas dalam proses penjualan sehingga dapat meningkatkan jumlah penjualan.
2. Mengembangkan sistem penjualan berbasis ERP di PT. Unggul Jaya Sejahtera yang menintegrasikan proses penjualan dengan proses pendistribusian barang dan pergudangan.

I.4. Batasan Penelitian

1. Proses bisnis penjualan yang dimaksud meliputi: proses penawaran barang, pengecekan stok barang, proses penjualan dengan tipe *make-to-stock*, pengiriman, penagihan dengan retur barang dan tidak sampai proses penerimaan pembayaran penjualan barang.

2. Proses penjualan yang dimaksud adalah proses penjualan barang dari perusahaan ke cabang toko batik atau konsumen.
3. Pengembangan sistem ERP disesuaikan dengan proses bisnis di PT. Unggul Jaya Sejahtera.
4. Penelitian dilakukan sampai tahap *realization*, tidak sampai proses *Go Live*. Tahap *realization* akan dilakukan konfigurasi ERP SAP modul *Sales and Distribution* berdasarkan *blueprint* yang telah di buat kemudian dilakukan *final integration testing* terhadap konfigurasi tersebut.

I.5. Manfaat Penelitian

Terdapat dua manfaat penelitian secara umum yaitu manfaat bagi perusahaan dan bagi akademis.

Adapun manfaat yang akan didapat PT. Unggul Jaya Sejahtera dengan menerapkan modul *Sales and Distribution* menggunakan aplikasi SAP ERP adalah sebagai berikut:

1. Modul *Sales and Distribution* pada aplikasi SAP ERP dapat memperbaiki proses bisnis yang ada sehingga pemenuhan penjualan dan distribusi barang selalu terpenuhi yang menyebabkan meningkatnya jumlah penjualan PT. Unggul Jaya Sejahtera karena aliran dokumen penjualan yang dibutuhkan menjadi lebih singkat.
2. Mengembangkan sistem informasi untuk mengintegrasikan proses bisnis yang terkait proses bisnis bagian penjualan pada PT. Unggul Jaya Sejahtera.
3. Informasi yang dibutuhkan oleh bagian penjualan akan didapatkan secara *real-time*.

Manfaat penelitian secara akademis adalah sebagai berikut :

1. Menjadi model dalam pengembangan sistem ERP SAP untuk perusahaan dalam industri batik.
2. Memberikan informasi serta wawasan mengenai pengembangan sistem ERP SAP di perusahaan.

I.6. Sistematika Penulisan

Penelitian ini dibuat dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini berisikan uraian mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Pada bab ini berisikan uraian mengenai teori-teori yang relevan yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti dan metode yang digunakan untuk membuat penelitian.

BAB III Metodologi Penelitian

Pada bab ini dijelaskan langkah penelitian secara rinci meliputi tahap *project preparation*, lalu dilanjutkan dengan tahap *business blueprint*, kemudian tahap *realization*, hingga diakhiri dengan tahapan akhir penelitian.

Bab IV Analisis dan Perancangan

Pada bab ini dilakukan analisis proses bisnis yang terjadi saat ini pada perusahaan. Selain itu dilakukan analisis proses bisnis yang dibutuhkan perusahaan dan desain proses bisnis terkait aplikasi yang digunakan pada perusahaan

Bab V Implementasi

Pada bab ini dilakukan konfigurasi aplikasi sesuai dengan analisis yang telah dilakukan.

Bab VI Penutup

Pada bab ini berisikan hasil pengujian yang telah dilakukan dalam perusahaan serta kesimpulan dari penelitian yang dilakukan beserta saran yang ditunjukkan untuk perusahaan dan penelitian selanjutnya terhadap hasil penelitian ini.

