

Bab I Pendahuluan

I.1 Latar Belakang

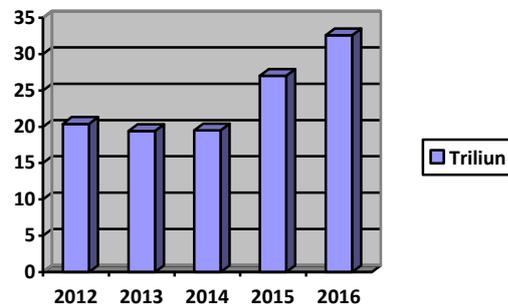
Penjualan merupakan hal yang sangat utama bagi perusahaan untuk mendapatkan keuntungan. Aktivitas penjualan proyek dan aktivitas penjualan sewa merupakan aktivitas yang dimiliki oleh perusahaan yang bergerak di bidang konstruksi. Penjualan yang baik akan memengaruhi keberhasilan tujuan perusahaan demi mendapatkan keuntungan. Penjualan proyek dan penjualan sewa di bidang konstruksi memungkinkan untuk menawarkan berbagai macam produk yang dimiliki oleh perusahaan sehingga perusahaan perlu melakukan pencatatan agar informasi produk yang diberikan dapat diproses dengan baik. Hal ini dapat mempermudah dalam pemilahan data yang diperlukan untuk kebutuhan proyek atau sewa. PT XYZ merupakan perusahaan penyedia jasa konstruksi di Indonesia yang memiliki dua proses bisnis utama yaitu penjualan proyek dan penjualan sewa.

Saat ini perkembangan teknologi dan informasi yang semakin pesat serta tingkat persaingan saat ini semakin tinggi. Informasi merupakan aset utama yang sejak dulu hingga saat ini menjadi hal yang sangat dibutuhkan bagi perusahaan. Suatu kegiatan operasional tidak akan berjalan dengan baik jika informasi tidak berkualitas.

Banyak perusahaan yang mengalami kesulitan untuk mendapatkan, mengelola, dan menghasilkan informasi yang dibutuhkan. Oleh karena itu diperlukan suatu sistem informasi yang mendukung perusahaan untuk mengintegrasikan dan meningkatkan efisiensi sumber daya dan proses bisnis (Carol & Wagar, 2010).

PT XYZ mengalami permasalahan yaitu pencatatan dokumen penjualan. Beberapa faktor terjadi pada aktivitas penjualan PT XYZ salah satunya yaitu jumlah penawaran proyek yang banyak sehingga pencatatan tidak terkelola dengan baik. Selain itu ketidaksesuaian data yang menimbulkan *over budget* dikarenakan estimasi penjualan dan penetapan penjualan tidak sesuai. Hal ini tidak hanya

melibatkan penjualan proyek namun permasalahan tersebut memiliki kesamaan dengan proses penyewaan alat.



Gambar I.1 Data Penjualan PT XYZ

Gambar I.I merupakan data penjualan Proyek PT XYZ. Berdasarkan diagram tersebut PT XYZ memiliki data penjualan. Pada tahun 2012, penjualan berada di angka Rp 19,4 triliun sedangkan pada tahun 2013, penjualan proyek mengalami penurunan dikarenakan hilangnya data *customer* serta tidak terkelola. Kemudian mengalami peningkatan di tahun 2014 sebesar Rp 20,2 triliun, namun hal tersebut dilakukan karena PT XYZ menyewa jasa untuk memonitor alur penjualan proyek atau penyewaan alat. Setelah itu, tahun 2015 mengalami kenaikan kembali tepat berkisar Rp 27 triliun dan seterusnya hingga menginjak tahun 2016 mencapai Rp 32 triliun. Walaupun pendapatan terlihat meningkat, perusahaan selalu mengalami kesulitan untuk mencari data penjualan seperti *customer*, *partner*, dan lainnya untuk dimasukkan ke dalam pencatatan penjualan. Hal ini dibutuhkan pencatatan yang baik agar aktivitas penjualan dapat berjalan dengan baik.

ERP atau *Enterprise Resource Planning* merupakan sebuah teknologi informasi berbasis aplikasi yang sudah digunakan oleh berbagai perusahaan. ERP menawarkan sistem terintegrasi di dalam perusahaan, sehingga proses dan pengambilan keputusan dapat dilakukan secara lebih efisien (Falahah, 2009).

Aplikasi ERP sangat banyak ditemukan di berbagai perusahaan. Perusahaan dapat mengadopsi sesuai kebutuhan perusahaan. Dengan pemanfaatan ERP, bagian penjualan atau *Sales* pada PT XYZ memungkinkan untuk menunjang serta memperbaiki proses bisnis yang dimiliki oleh perusahaan yaitu alur penjualan

proyek dan penyewaan alat. Pendataan yang akurat dan *real time* dibutuhkan agar perusahaan mampu mengidentifikasi dan mengalokasikan data yang terlibat dalam penjualan proyek atau penyewaan. Selain itu dengan pemanfaatan ERP, pengembangan ini mampu menjadikan sebuah *platform* khusus untuk data penjualan, sehingga jika terdapat aplikasi pihak ketiga seperti aplikasi pengambilan keputusan lainnya ataupun aplikasi *existing* di PT XYZ, aplikasi ERP dapat menampung hal tersebut. Oleh karena itu, solusi yang dilakukan oleh penulis yaitu melakukan perancangan SAP Modul *Sales and Distribution* (SD-Sales) yang dapat mengelola aktivitas penjualan proyek dan penyewaan alat yang dilakukan oleh perusahaan.

Dengan menggunakan metode *SAP Activate* yang direkomendasikan SAP AG dalam implementasi *software* ERP, metodologi tersebut dibutuhkan untuk membantu implementasi modul *sales and distribution* (SD-Sales) pada PT XYZ. Hal ini mampu memberikan hasil yang optimal dan efektif. Dengan memperbaiki kinerja bisnis perusahaan, metode ini diharapkan menghasilkan nilai guna dalam proses penjualan pada PT XYZ. *SAP activate* terdiri dari tahap *discover, prepare, explore, dan realize*.

I.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan, terdapat perumusan masalah, di antaranya sebagai berikut:

- Bagaimana perancangan modul *Sales and Distribution* (SD-Sales) menggunakan aplikasi SAP ERP pada PT XYZ?

I.3 Tujuan Penelitian

Tujuan adanya penelitian ini, sebagai berikut:

- Membuat perancangan modul *Sales and Distribution* (SD-Sales) menggunakan aplikasi SAP ERP pada PT XYZ.

I.4 Batasan Penelitian

1. Perancangan sistem ERP disesuaikan dengan proses bisnis di PT XYZ.
2. Perancangan sistem ERP hanya menggunakan aplikasi SAP ERP.

3. Perancangan sistem menggunakan SAP S/4 HANA versi 1610.
4. Metodologi penelitian yaitu menggunakan SAP *Activate* yang hanya mencakup tahap *discover, prepare, explore, dan realize*
5. Penelitian berfokus pada perancangan modul *SD-Sales*.
6. Penelitian berkaitan dengan modul *MM-PUR (Purchasing), FI (Financial), CO (Controlling), dan PS (Project System)*.

I.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian dapat melibatkan kedua pihak antara perusahaan dan akademis.

Manfaat yang akan didapat bagi PT XYZ dengan menerapkan modul *Inventory Management* menggunakan aplikasi SAP, sebagai berikut:

1. Perancangan modul *SD-Sales* pada aplikasi SAP ERP memungkinkan untuk mengatur alur bisnis khususnya dalam mendefinisikan biaya proyek dan penjualan sehingga dapat meningkatkan pengambilan keputusan dan kinerja bisnis perusahaan;
2. Mengurangi kesalahan dalam pengolahan data, pencarian data, dan keakuratan data dalam pembuatan laporan.

Manfaat penelitian secara akademis adalah sebagai berikut:

1. Dapat melakukan perancangan model dan pengembangan sistem ERP SAP untuk perusahaan dengan baik;
2. Dapat memberikan wawasan mengenai perancangan dan pengembangan sistem ERP SAP pada perusahaan.

I.6 Sistematika Penulisan

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 Landasan Teori

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 yang 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.