

BAB I

PENDAHULAN

I.1 Latar Belakang

PT MULTI COMPOSITE LESTARI (PT MCL) adalah perusahaan yang bergerak di bidang *distribute*. Perusahaan yang berada di JL. Raya Setu KM.7 No. 17 Desa Telanjung, Cikarang, Barat Bekasi ini sudah berdiri sejak tahun 2008. Ada beberapa macam produk yang dijual oleh perusahaan ini, diantaranya *tube wire*, *tube protector*, dan *belt tie*. Perusahaan ini menjadi *supplier* bagi perusahaan besar lainnya untuk memenuhi kebutuhan *procurement* perusahaan tersebut. Sebagai perusahaan penyedia produk-produk untuk kebutuhan perusahaan lain tentunya PT Multi Composite Lestari harus memiliki sistem yang baik dalam hal penjualan produk-produknya untuk meminimalisir kesalahan dalam proses penjualan *tube wire*, *tube protector*, dan *belt tie*, dikarenakan jumlah dan nilai transaksi yang sangat besar dan sangat mahal. Proses proses penjualan *tube wire*, *tube protector*, dan *belt tie* juga sangat berkaitan dengan proses-proses pada bagian yang terkait seperti bagian *warehouse* dan *procurement*. Keterkaitan antar tiap bagian pada PT Multi Composit Lestari dirasa kurang baik dikarenakan aliran data tidak berjalan secara *realtime*. Hal ini membuat seringnya terjadi kehilangan data atau data yang tidak sesuai.

PT MCL menjual produk untuk memenuhi bagian dari produk rakitan di perusahaan lain. Sistem pemesanan di perusahaan ini adalah *make to order* yaitu perusahaan menjual produk jika sudah ada pesanan dari *customer*. Setelah melakukan pengecekan produk, *customer* memberikan pesanan penjualan (*sales order*) kepada divisi *sales* di PT. MCL. Ketika pesanan telah disetujui, divisi *sales* akan memberikan data pesanan untuk selanjutnya diproses oleh bagian *warehouse*.

Salah satu bagian yang memerlukan sistem dalam hal mengelola proses bisnisnya adalah divisi *sales* pada PT Multi Composite Lestari. Divisi *sales* merupakan salah satu bagian dalam perusahaan yang bertanggung jawab atas penjualan produk-produk perusahaan. Pendataan penjualan pada perusahaan juga sangat

rentan ketika sebuah perusahaan tidak memiliki suatu sistem *database* yang tepat dan akurat dalam hal aktivitas penjualan produk-produk perusahaan.

Pada saat ini fungsi-fungsi yang ada pada divisi *sales* di PT. MCL tersebut belum saling terintegrasi. Divisi *sales* yang mengelola beberapa jenis data seperti data penjualan, pemesanan, pembayaran dan pengiriman juga belum terintegrasi satu sama lain. Penggunaan *Microsoft office excel* pada divisi *sales* di PT. MCL hanya digunakan sebagai *template* untuk menginputkan data sedangkan untuk proses pengecekan dan pelaporan data masih menggunakan *hard file* sebagai *reporting* pada setiap prosesnya. Alur perjalanan data yang dilakukan di divisi *sales* perusahaan ini adalah melalui penginputan data melalui *Microsoft office excel* dan pertukaran data pada setiap proses di divisi *sales* yang meliputi proses penjualan, pemesanan, pembayaran dan pengiriman menggunakan *reporting* berupa *hard file*. Hal ini sering menyebabkan kesalahan-kesalahan dalam pencatatan data. Kesalahan-kesalahan dalam pencatatan data ini akan berakibat kerugian pada perusahaan. Kesalahan pencatatan data tersebut dapat diatasi melalui pengembangan sistem.

Pengembangan sistem dalam suatu perusahaan adalah sesuatu yang sangat penting terutama untuk perusahaan yang menghasilkan produk. Sistem yang terintegrasi dapat mencatat data penjualan yang baik sehingga perusahaan tidak merugi. Sistem *sales management* dapat membantu divisi *sales* di PT. MCL dalam pengkoordinasian kegiatan-kegiatan yang dilakukan. Penerapan sistem *sales management* juga berfungsi untuk mengintegrasikan data yang ada pada setiap proses-proses di divisi *sales*. Hal ini dapat memudahkan pengontrolan kegiatan yang dicakup oleh divisi *sales* di PT.MCL.

Proses yang ada pada *sales management* diantaranya adalah proses *quotation*, *sales order* dan *invoice*. Data dari ketiga proses tersebut harus saling terintegrasi agar tidak terjadi kesalahan dalam pemesanan dan pengiriman barang. PT MCL memiliki beberapa *customer* tetap diantaranya PT HI-LEX Indonesia, PT Indokrlo Perkasa, PT Askara Internal dan PT IRC Inoac Indonesia. Para *customer* dari PT MCL ini adalah perusahaan skala besar yang sudah memiliki sistem dalam proses pengadaan barang ke *supplier – supplier* mereka. Dengan demikian PT MCL

harus dapat menerapkan sistem *sales management* pada divisi *sales* mereka untuk dapat tetap bersaing dalam memasok barang ke perusahaan – perusahaan tersebut.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Jones, Sundaram dan Chin pada tahun 2002, adopsi teknologi perlu dilakukan dalam *sales management*. Dalam penelitian tersebut dinyatakan bahwa teknologi dapat membantu menyimpan, mengelola dan menganalisis data pelanggan untuk kebutuhan proses bisnis jangka panjang. Selain itu penerapan teknologi juga dapat meningkatkan penjualan dengan cara memberikan *informasi* dan layanan yang dibutuhkan oleh *customer* secara *real time*.

Dalam sistem *sales management*, hal yang paling dibutuhkan adalah perencanaan penjualan (*planning*). *Planning* diperlukan pada pembentukan sistem *sales management* di divisi *sales* untuk membantu pengkoordinasian pada setiap proses. *Enterprise resource planning* (ERP) adalah sebuah sistem informasi perusahaan yang dirancang untuk mengkoordinasikan semua sumber daya dan *informasi* yang diperlukan oleh proses bisnis di suatu perusahaan. *Enterprise resource planning* merupakan konsep yang menekankan kepada aspek perancangan. Penerapan ERP pada divisi *sales* di PT MCL dapat membantu koordinasi dan integrasi proses *sales*, *billing* dan *shipping* pada perusahaan tersebut. Tidak hanya proses-proses pada divisi *sales*, penerapan ERP pada PT MCL juga dapat mengintegrasikan semua departemen dan fungsi suatu perusahaan yang dapat melayani semua kebutuhan perusahaan.

Enterprise resource planning membuat setiap divisi pada perusahaan dapat terintegrasi sehingga tidak terjadi kesalahan dan tidak terjadi kekurangan barang ketika *sales* membutuhkan barang yang sudah dipesan sebelumnya oleh *customer*. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Ashim Raj Singla (2005), penggunaan ERP secara konsisten dapat meningkatkan kinerja aspek produksi dan penjualan. Hasil dari penelitian tersebut menyebutkan dengan penggunaan ERP secara optimal dapat mengurangi jumlah resiko yang mungkin terjadi pada perusahaan.

Penerapan *sales management* pada divisi *sales* memerlukan beberapa tahap yang harus dilalui, diantaranya *planning*, *analysis*, *design* dan *implementation*.

Menurut penelitian Agustinus Noertjahyana tahun 2002, metode *Rapid Application Development* (RAD) dapat membantu menyelesaikan masalah yang ada karena RAD adalah salah satu metode pengembangan suatu sistem informasi dengan waktu yang relatif singkat. Tujuan utama dari semua metode sistem development adalah memberikan suatu sistem yang dapat memenuhi harapan dari para pemakai. Selain itu metode RAD biasanya digunakan kepada perusahaan-perusahaan yang baru berkembang. Selain karena tahap-tahapnya yang mudah diimplementasikan, RAD juga tidak memakan biaya yang banyak. Hal ini menjadi dasar penggunaan metode RAD pada penelitian ini.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka pengembangan ERP menjadi salah satu solusi penting untuk mengatasi kekurangan-kekurangan yang berkaitan dengan integrasi data pada divisi *sales* di PT MCL. Dengan metode RAD kemungkinan *miss data* pada PT MCL dapat dihindari. Hal ini menjadi latar belakang penelitian yang berjudul “PENGEMBANGAN SISTEM *SALES MANAGEMENT* DENGAN METODE RAD PADA PT MULTI COMPOSITE LESTARI MENGGUNAKAN *SOFTWARE ODOO*”.

I.2 Rumusan Masalah

Masalah yang didapatkan dari latar belakang diatas adalah :

1. Bagaimana integrasi *sales management* pada *quotation*, *sales order*, dan *invoice* di PT MCL?
2. Bagaimana *user* dapat melakukan *monitoring* dan *reporting* pada divisi *sales* di PT MCL?

I.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana implementasi *sales management* yang sudah dilakukan oleh PT MCL. Selain itu melihat faktor apa saja yang mengakibatkan kesalahan dalam pencatatan data pada perusahaan.

Tujuan penelitian dapat dijabarkan seperti berikut..

1. Mengintegrasikan proses pada divisi *sales management* yaitu *quotation*, *sales order*, *invoice* dan *reporting*.
2. Merancang sistem *monitoring* dan *reporting* pada divisi *sales management*

I.4 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Tidak melakukan tahap *go live & support*
2. Tidak melakukan tahap implementasi
3. Tidak membahas proses pembayaran (*billing*)
4. Tidak membahas proses *delivery order*
5. Menggunakan Odoo versi 8.0

I.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini untuk PT MCL adalah:

1. Meminimalisir kesalahan dalam pendataan barang pada *quotation*, *sales order* dan *invoice*.
2. Membantu perusahaan melakukan *monitoring* dan *reporting sales* kepada perusahaan pelanggan
3. Terciptanya integrasi antara proses *quotation*, *sales order* dan *invoice*.
4. Membantu divisi *sales* dalam penerapan sistem *sales management*.
5. Bagian *sales* pada perusahaan dapat melakukan penjualan sesuai dengan jumlah permintaan secara akurat
6. Terciptanya integrasi antar divisi *sales management*, *purchase management*, dan *warehouse management*.

I.6 Sistematika penelitian

Penelitian ini dibagi dengan sistematika penelitian sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

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

BAB II Landasan Teori

Pada bab ini berisi tentang teori-teori dasar yang digunakan untuk membantu memecahkan persoalan dalam penelitian dan hasil-hasil penelitian sebelumnya yang dijadikan bahan referensi.

BAB III Metode Penelitian

Pada bab ini dijelaskan langkah-langkah penelitian yaitu metode konseptual dan sistem pemecahan masalah. Metode konseptual berisi tentang tahap-tahap penelitian mulai dari input, proses dan output pada penelitian. Sistematika pemecahan masalah yaitu langkah-langkah dalam pemecahan masalah dalam penelitian menggunakan metode RAD.

BAB IV Analisis dan Perancangan

Pada bab ini dibahas tahapan-tahapan pengembangan sistem berdasarkan sistematika pemecahan masalah, yaitu tahap *Requirments Planning*, *RAD Design Workshop* dan *Implementation* yang dituangkan dalam *use case diagram* dan *activity diagram*.

BAB V Realization

Pada bab ini dibahas bagaimana tahap analisis dan perancangan dituangkan dengan melakukan tahapan-tahapan seperti konfigurasi, penyesuaian, dan prosedur penggunaan sistem tersebut.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini dibahas kesimpulan dan saran berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan. Kesimpulan menjawab perumusan masalah yang ada, sedangkan saran diberikan untuk perbaikan pada penelitian selanjutnya.