

BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Usaha Kecil Menengah (UKM) memiliki peranan penting yang bisa mempresentasikan pondasi ekonomi pada roda perekonomian (Tan, et al., 2010). UKM merupakan usaha yang memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, baik dari sisi terciptanya lapangan kerja maupun jumlah usahanya (Rudjito, 2003). Di Indonesia, sesuai dengan UU No. 20 Tahun 2008, UKM merupakan perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu. Terdapat tiga jenis dalam UKM, yaitu:

1. Usaha Mikro merupakan usaha ekonomi yang produktif dan dimiliki oleh individu atau sebuah usaha yang memenuhi kriteria dan karakteristik usaha mikro.
2. Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi yang produktif dan berdiri sendiri atau *independent*. Usaha kecil dimiliki oleh suatu kelompok atau perorangan badan usaha dan bukan cabang yang berasal dari usaha utama.
3. Usaha Menengah merupakan usaha ekonomi yang bukan berasal dari cabang usaha utama atau perusahaan pusat. Secara langsung maupun tidak langsung, usaha menengah menjadi bagian dari usaha kecil atau usaha besar

Berikut kriteria UKM dan Usaha Besar berdasarkan Aset dan Omzet di dalam UU seperti pada Tabel I-1. sebagai berikut :

Tabel I-1 Kriteria UKM dan Usaha Besar berdasarkan Aset dan Omzet

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset (tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha)	Omzet (dalam 1 tahun)
Usaha Mikro	Maksimal Rp50 Juta	Maksimal Rp300 Juta
Usaha Kecil	Lebih dari RP. 50 Juta – Rp. 500 Juta	Lebih dari RP. 300 Juta – Rp. 2,5 Miliar
Usaha Menengah	Lebih dari Rp500 Juta – Rp10 Miliar	Lebih dari RP2,5 Miliar – Rp50 Miliar
Usaha Besar	Lebih dari Rp10 Miliar	Lebih dari Rp50 Miliar

Sumber : UU No.20/2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Berdasarkan tabel I-1 kriteria yang telah diatur dalam UU No.20 tahun 2008 yaitu :

1. Usaha mikro mempunyai kekayaan bersih sebesar Rp50 juta dengan penjualan selama satu tahun paling banyak Rp300 juta
2. Usaha kecil mempunyai kekayaan bersih lebih dari Rp50 juta hingga Rp500 juta dengan hasil penjualan selama satu tahun lebih dari Rp300 juta sampai Rp2 miliar
3. Usaha menengah mempunyai kekayaan bersih lebih dari Rp500 juta hingga Rp10 miliar dengan hasil penjualan selama satu tahun lebih dari Rp2,5 miliar sampai Rp50 miliar
4. Sedangkan usaha besar mempunyai kekayaan bersih lebih dari Rp10 miliar dengan hasil penjualan selama satu tahun lebih dari Rp50 miliar

Peran UKM dalam pembangunan di Indonesia sebagai negara berkembang tidak dapat diragukan (Sanchez et al., 2005; O'regan et al., 2004, Ilma et al., 2012). Namun dalam pengembangannya, UKM di negara berkembang di Asia menghadapi berbagai tantangan, seperti pada peningkatan kualitas produk, peningkatan inovasi dan teknologi, peningkatan penggunaan insentif pemerintah, dan pengembangan sumber daya manusia (Habadaras, 2007). Dalam rangka

menarik perhatian pelanggan, perusahaan dan UKM sudah sepatutnya mulai memasuki ruang digital (Noyola-Medina, Pinzón-Castro, dan Maldonado-Guzmán, 2018). Namun, realita kendala yang harus dihadapi UKM adalah kurangnya kesadaran (Maarit & Heikki, 2015) atau keterbatasan teknis meskipun memahami peluang yang ada (Alford & Page, 2015).

Hadirnya sistem teknologi informasi mampu meningkatkan akses informasi, pemecahan masalah, presentasi, komunikasi, serta meningkatkan layanan bagi pelanggan (Moncrief et al, 1991). Kegunaan teknologi informasi bagi perusahaan dapat memudahkan tenaga penjualan dalam membangun hubungan dengan pelanggan, meningkatkan pelayanan konsumen menjadi lebih produktif, serta menciptakan efektivitas penjualan (Schillewaert dan Ahearne, 2001). Pemanfaatan teknologi informasi merupakan salah satu peluang yang dapat dimanfaatkan oleh UKM untuk meningkatkan keunggulan yang kompetitif (Puspita, 2018). Salah satu teknologi informasi yang banyak digunakan pada dunia bisnis adalah Enterprise Resource Planning (ERP). ERP mampu menjadi solusi dalam mengatasi berbagai perubahan seperti persaingan global, pertumbuhan ekonomi, dan konsumen yang berubah dengan cepat (Rao, 2000). Sistem ERP merupakan paket sistem informasi yang mampu dikonfigurasi dalam mengintegrasikan proses informasi dan dapat melintasi area fungsional dalam perusahaan (O'Leary, 2011).

ERP merupakan paket sistem perangkat lunak yang dapat menyediakan data lengkap dan informasi akurat yang dapat dihasilkan kapan pun dibutuhkan (Chen, Hwang & Hsu (2010). ERP adalah sistem informasi dan layanan yang dikembangkan oleh suatu perusahaan manufaktur, layanan integrasi, dan otomatisasi proses bisnis internal dalam pabrik, logistik, distribusi, akuntansi, keuangan, dan sumber daya manusia. Implementasi ERP penting untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional serta pengembangan bisnis dalam suatu perusahaan (Amin et al., 2019). ERP dilengkapi dengan perangkat lunak dan perangkat keras yang dirancang untuk dapat mengkoordinasikan dan mengintegrasikan data informasi (Tarigan, 2012). Namun dalam menerapkan sistem ERP, tetap dapat menjadi suatu tantangan bagi banyak UKM (Malhotra & Temponi, 2010; Olson

& Staley, 2012) karena sistem ERP yang dirancang khusus untuk UKM tidak terlalu kompleks (Koh & Simpson, 2007).

Sales and Distribution merupakan suatu fungsi dalam suatu organisasi atau perusahaan yang mengelolah masalah layanan pelanggan, penjualan produk, dan distribusi produk kepada pelanggan untuk membantu mencapai tujuan bisnis perusahaan (Icmrindia, 2016). Sales and Distribution berperan penting dalam pengembangan dan penyelesaian masalah yang terjadi dalam penjualan serta pendistribusian barang kepada pelanggan. Umumnya, masalah yang terjadi pada penjualan adalah dalam melayani pelanggan serta meyakinkannya untuk melakukan aktivitas transaksi dengan perusahaan (T. K. Panda & S. Sahadev).

Dalam proses bisnis penjualan, terdapat beberapa kegiatan utama seperti pemesanan barang, pengecekan persediaan barang, *outbond delivery* (surat jalan), pemilihan penyedia jasa pengiriman, *picking* (packing), *good issue* (pengiriman barang), *billing* (daftar tagihan), dan *payment processing* (proses pembayaran) (Susan, 2015). Data Kementerian Koperasi pun melansirkan bahwa perkembangan UKM di Indonesia dapat meningkatkan daya saing tiap UKM terutama di era teknologi yang semakin maju saat ini. Salah satu penyebab UKM gagal adalah tidak memiliki sistem standar untuk mendukung proses bisnis yang berjalan setiap harinya, banyak UKM di Indonesia yang masih mengalami kesalahan dalam proses pengelolaan gudang karena lemahnya pengendalian dan pengelolaan persediaan stok barang yang tidak terstruktur (Aji, N. E. P., Hediyanto, U. Y. K. S., & Saputra, M. ,2020). Hal ini terjadi karena belum terintergrasinya semua aktivitas pada proses penjualan dalam suatu sistem, sehingga perlu dibangun sistem yang mengintegrasikan seluruh kegiatan proses penjualan, termasuk dalam proses pendistribusian barang ke konsumen dan dengan proses bisnis yang lain. Jika sistem tidak sepenuhnya terintegrasi, maka data dan informasi dapat menjadi tidak akurat dan memengaruhi pelayanan terhadap pelanggan, produksi, penjualan, dan keuangan suatu UKM. Pemaknaan dari pengembangan sistem terintegrasi adalah perlunya suatu sistem ERP, khususnya pada modul penjualan dan distribusi (Aji, N. E. P., Hediyanto, U. Y. K. S., & Saputra, M. ,2020).

Salah satu manfaat penerapan sistem ERP adalah peningkatan performa manajerial. Berdasarkan permasalahan diatas, maka sistem ini akan dirancang untuk menyesuaikan dengan tantangan yang dihadapi oleh UKM dalam pengelolaan stok barang agar guna mempermudah bagian penjualan dalam kegiatan bisnis. Perancangan sistem UKM akan didukung dengan aplikasi ERP *open source*, yaitu Dolibarr dengan Accelerated SAP (ASAP) sebagai metode yang memungkinkan sistem memberikan layanan. Adapun sistem Smart UKM berbasis sistem ERP yang dirancang nantinya akan dapat diterapkan dalam UKM untuk menjadi praktik terbaik dalam mendukung proses penjualan barang dan mampu meningkatkan daya saing dan efektivitas bagi UKM.

I.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disusun, rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana analisis dan perancangan proses bisnis *targeting* berbasis ERP untuk divisi penjualan dan distribusi pada UKM ?
2. Bagaimana *blueprint* sistem untuk proses penjualan dan distribusi berbasis ERP pada UKM ?

I.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disusun, tujuan pada penelitian ini adalah:

1. Analisis Gap proses bisnis *default* dan *targeting* untuk pembuatan *blueprint* sistem penjualan dan distribusi pada UKM.
2. Perancangan *blueprint* sistem Smart UKM berbasis ERP untuk proses bisnis penjualan dan distribusi.

I.4 Batasan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan, adapun batasan penelitian guna memberikan fokus penelitian adalah sebagai berikut:

1. Membahas mengenai proses bisnis penjualan dan distribusi berbasis ERP untuk perancangan Smart UKM dengan menggunakan Dolibarr.

2. Proses perancangan *blueprint* hanya sampai pada tahap Business Process Definition.
3. Penelitian dilakukan hanya sampai desain *user interface* pada tahap *business blueprint* dengan menggunakan metode Accelerated SAP (ASAP).
4. Tidak membahas biaya implementasi, infrastruktur jaringan, dan keamanan sistem.

I.5 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan diatas, manfaat pada penelitian ini adalah:

1. Bagi masyarakat/industri, penelitian ini bermanfaat dalam meningkatkan efisiensi proses bisnisnya dan meminimalisir terjadi kesalahan data sehingga proses penjualan dan distribusi dapat lebih produktif.
2. Bagi peneliti, memberikan kontribusi untuk mengimplementasikan ERP yang dapat membantu UKM dalam meningkatkan kemampuan proses bisnis penjualan dan distribusi terutama di tingkat UKM.