

# BAB I PENDAHULUAN

## I.1 Latar belakang

Persaingan bisnis yang semakin ketat diantara perusahaan-perusahaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) mendorong perusahaan untuk terus meningkatkan efektivitas dan efisiensi dari proses bisnis perusahaan. Apalagi dengan adanya MEA (Masyarakat Ekonomi Asean) dimana akan dibentuknya pasar tunggal dikawasan Asia Tenggara pada akhir 2015 mendatang, pembentukan pasar tunggal ini nantinya memungkinkan satu negara menjual barang dan jasa dengan mudah ke negara-negara lain di seluruh Asia Tenggara. Akibatnya produk- produk yang berasal dari asia tenggara akan membanjiri pasar Indonesia dengan harga dan kualitas bersaing, hal ini menyebabkan kompetisi bisnis akan semakin ketat. Agar bisa bersaing dalam pasar yang semakin ketat tersebut, UMKM Indonesia harus bisa memberikan kualitas layanan atau produk yang jauh lebih baik dan meminimalisir biaya serendah mungkin.

Salah satu UMKM yang menyadari ketatnya kondisi persaingan bisnis saat ini adalah PT. TRIKOMSA INDONESIA yang merupakan sebuah perusahaan UMKM manufaktur yang bergerak di bidang produksi *Oxygen Water*. sebagai gambaran umum perusahaan ini memiliki 30 karyawan dengan empat divisi dibawah direktur dan manajer yaitu Akunting, *Sales and Marketing*, produksi, pembelian, dan *Delivery*. Pada saat ini, perusahaan telah memiliki 6 distributor yang terletak di kota Bandung. Setiap bulannya perusahaan harus menjual sebanyak lebih dari 1200 dus/bulan untuk satu mitra perusahaan seperti hotel dan lain-lain.

Secara umum masalah yang dihadapi oleh PT. TRIKOMSA INDONESIA pada manajemen penjualan terkait dengan pemenuhan permintaan pelanggan dengan cepat. Beberapa masalah terkait dengan tidak efisien dan efektifnya manajemen penjualan antara lain jumlah permintaan pelanggan yang sering meningkat setiap bulannya, tidak terkontrolnya penagihan penjualan, keterlambatan dalam melakukan pembaharuan data jumlah barang karena tidak terintegrasinya pengelolaan seluruh aktifitas perusahaan.

Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh PT. TRIKOMSA INDONESIA dan UMKM pada umumnya untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas pengelolaan proses bisnis adalah dengan adopsi TI (Teknologi Informasi). Hal ini selaras dengan pendapat yang dikemukakan oleh (Ward, John, & Joe, 2002) yang menyebutkan terdapat tiga sasaran utama dari upaya penerapan TI dalam suatu organisasi. Pertama, memperbaiki efisiensi kerja dengan melakukan otomatisasi berbagai proses yang mengelola informasi. Kedua, meningkatkan keefektifan manajemen dengan memuaskan kebutuhan informasi guna pengambilan keputusan. Ketiga, memperbaiki daya saing atau meningkatkan keunggulan kompetitif organisasi dengan merubah gaya dan cara berbisnis.

Manajemen penjualan tersebut dapat dilakukan dengan tepat sasaran apabila diintegrasikan dengan teknologi informasi yang tepat. setidaknya terdapat dua cara yang bisa digunakan untuk menyelesaikan masalah ini yaitu dengan menggunakan Sistem informasi atau Sistem ERP. Sistem Informasi secara umum adalah merupakan kegiatan atau aktifitas yang melibatkan serangkaian proses, berisi informasi-informasi yang digunakan untuk mencapai tujuan (Indah, 2013) dan Enterprise Resource Planning (ERP) merupakan sebuah framework transaksi enterprise yang menghubungkan proses pemesanan barang, manajemen inventarisasi dan kontrol, perencanaan distribusi dan produksi, dan keuangan. ERP bekerja sebagai kekuatan lintas fungsional perusahaan yang mengintegrasikan dan mengotomatisasi berbagai proses bisnis internal dan sistem informasi termasuk manufacturing, logistik, distribusi, akuntansi, keuangan, dan sumber daya manusia dari sebuah perusahaan (O'Brien, 2005). Karena pada masalah ini perusahaan membutuhkan proses bisnis yang efektif dan efisien maka dibutuhkannya sebuah sistem yang bisa mengintegrasikan seluruh aktifitas perusahaan, sumber daya internal dan eksternal termasuk aset seperti produksi, keuangan, persediaan, sumber daya manusia, pemasaran, penjualan, logistik dll. Oleh sebab itu, perusahaan memilih implementasi ERP untuk menyelesaikan masalah ini.

Penerapan Sistem ERP pada PT TRIKOMSA INDONESIA menggunakan metode RAD (*Rapid Application Development*) karena keunggulan yang bisa didapatkan adalah kecepatan, ketepatan, dan biaya yang relatif lebih rendah dibanding dengan metode lainnya. Dengan adanya pengimplementasian sistem ERP modul *Sales*

*Management* ini diharapkan dapat digunakan untuk memecahkan beberapa masalah yang ada diperusahaan terkait manajemen penjualan PT TRIKOMSA INDONESIA. Sistem ERP untuk perencanaan sumber daya dan optimasi proses banyak digunakan terutama di perusahaan-perusahaan besar. Bagaimanapun, perusahaan dengan skala kecil maupun medium juga memerlukan sistem seperti ini. Suatu sistem berbasis SMEs (*Small Medium Enterprises*) yang bersifat *Open Source* dan tanpa biaya lisensi dapat menjadi solusi alternatif bagi perusahaan.

## **I.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas Permasalahan yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah :

1. Apa yang bisa dilakukan untuk mengintegrasikan bagian penjualan dengan bagian yang lainnya.
2. Alur kerja apa saja yang harus ditingkatkan dari proses bisnis *Sales Management* sebelum implementasi *Software ERP*
3. Fitur apa saja yang harus disesuaikan pada modul *Sales Management* dari *Software ERP* ?

## **I.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai pada penelitian ini meliputi :

1. Menerapkan sistem ERP *Sales management* Odoo agar proses penjualan dapat terintegrasi dengan bagian yang lain.
2. Pembenahan alur kerja proses bisnis *Sales Management* pada perusahaan.
3. Penyesuaian fitur modul *Sales Management* dari *Software ERP* yang dipilih.

## **I.4 Batasan masalah**

Ruang lingkup dari penelitian Tugas Akhir adalah :

1. Penelitian ini hanya sampai pada tahap implementasi *Software ERP* dan tidak dilanjutkan pada tahap *Maintenance*.

## **I.5 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang bisa didapat dari penelitian ini adalah :

1. Meningkatkan efektivitas dan efisiensi dari proses penjualan di perusahaan.
2. Bagian produksi dapat melakukan pengadaan dan menentukan perencanaan produksi dengan mudah.
3. Adanya *Report* yang *Up to Date* pada penjualan sehingga dapat menentukan target penjualan kedepannya.
4. Mendapatkan pengetahuan terhadap layanan TI

## **I.6 Sistematika Penulisan**

Penelitian ini diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

### **Bab I Pendahuluan**

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

### **Bab II Tinjauan Pustaka**

Pada bab ini berisi literatur yang relevan dengan permasalahan yang diteliti dan dibahas pula hasil-hasil penelitian terdahulu..

### **Bab III Metodologi Penelitian**

Pada bab ini dijelaskan langkah-langkah penelitian secara rinci meliputi penjelasan mengenai metode yang digunakan pada penelitian.

### **BAB IV Analisis dan Perancangan**

Pada bab ini berisi penjelasan tentang analisis dan perancangan

### **BAB V Pengujian dan Implementasi**

Pada bab ini berisi penjelasan tentang pengujian dan implementasi

### **BAB VI Kesimpulan dan Saran**

Pada bab ini berisi kesimpulan dan saran