

# Bab I   Pendahuluan

## I.1   Latar Belakang

Batik memang menjadi kekuatan ekonomi kerakyatan yang baru. Berbagai industri batik dari skala kecil hingga besar bermunculan. Kekuatan ekonomi batik sendiri sudah teruji. Salah satu contoh pengusaha batik yang mengembangkan batiknya dari dulu hingga kini adalah Komaruddin, pengusaha pemiliki usaha batik berlabel Batik Komar. Usaha yang ia didirikan saat ini telah memiliki 55 karyawan yang bekerja di daerah Cigadung sedangkan di Cirebon memiliki 300 karyawan. Kabarinya, penjualan batik di sejumlah gerai batik laku keras alias laris manis. Dengan bahasa lebih bening, euforia batik bakal lebih mendatangkan aura positif bagi pertumbuhan dan pengembangan perekonomian nasional (Winston Richard Situngkir. 2014. *Pengaruh Batik Terhadap Perekonomian Indonesia*). Dibawah ini memperlihatkan realisasi ekspor batik Indonesia selama lima tahun terakhir.

Tabel I.I.Tahun dan Nilai Ekspor Batik Nasional (Suara Pembaruan, 2009)

Tahun dan Nilai Ekspor Batik Nasional
2004 US\$ 34,41 juta
2005 US\$ 12,46 juta
2006 US\$ 14,27 juta
2007 US\$ 20,89 juta
2008 US\$ 32,28 juta
Triwulan I 2009 US\$ 10,86 juta

Batik Komar didirikan pada tahun 1998 di Bandung oleh DR. H. Komarudin Kudiya M.Ds bersama dengan istrinya, Hj. Nuryanti Widya. Kantor pusat dan *workshop* Batik Komar berada di jalan Cigadung Raya timur I No.5 Bandung 40191 dan *showroom* pusat berada di jalan Sumbawa NO.22 Bandung 40113. Batik Komar ini bergerak dibidang pakaian dimana bisnisnya memfokuskan pada pembuatan batik, khusus menangani proses produksi dan pemesanan barang yaitu batik tradisional dengan motif khas Cirebon. Batik Komar dalam sebulan bisa menghasilkan produksi batik yang sudah jadi minimal 100 lembar dan penghasilan sebulan mencapai Rp. 200,000,000 per bulannya. Dalam Pengelolaan produksi

pakaian batik terdiri dari beberapa proses bisnis yang terjadi di Batik Komar. Mulai dari pembelian bahan baku, produksi, pergudangan, penjualan dan akuntansi. Untuk proses bisnis penjualan terdapat aktivitas utama yang meliputi permintaan barang, pendataan *customer*, pembuatan produk sampel, pembuatan produk yang telah disetujui, *sales order*, *invoice customer* sampai dengan *report sales order*.

Berdasarkan hasil wawancara dengan *staff* Rumah Batik Komar terdapat beberapa kendala dengan proses distribusi barang dari *customer* dan permintaan barang ke bagian produksi. Dalam proses distribusi kepada *customer*, bagian *sales* mengambil barang di bagian produksi yang sering mengalami masalah dalam jumlah barang yang diinginkan *customer* tidak sesuai dengan jumlah pesanan barang. Dengan adanya masalah ini mengakibatkan ketidaksesuaian dan keterlambatan dalam pengiriman proses distribusi barang. Permasalahan ini terjadi diakibatkan oleh aktivitas proses penjualan dan pengadaan barang pada Batik Komar belum terintegrasi dengan baik yang mengakibatkan resiko ketidaksesuaian pencatatan dari setiap bagian khususnya bagian penjualan dan bagian produksi. Sehingga Batik Komar memerlukan perancangan sebuah sistem yang mengintegrasikan semua aktivitas dalam proses penjualan dan pengadaan barang tersebut.

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan maka Rumah Batik Komar memerlukan solusi yang tepat untuk mengatasi permasalahan yang ada. Solusi yang dapat digunakan pada permasalahan Rumah Batik Komar terdapat dua alternative yaitu SIM (Sistem Informasi Manajemen) dan ERP (*Enterprise Resource Planning*). SIM adalah sebuah kumpulan sistem untuk menyediakan informasi dan mendukung operasi manajemen dalam suatu organisasi. SIM yang akan dirancang pada Rumah Batik Komar yaitu sistem informasi yang dapat berintegrasi antara bagian penjualan dengan bagian yang terkait agar dapat mendukung aktivitas yang ada. Tetapi SIM memiliki kelemahan yaitu setiap informasi memiliki *database* masing-masing untuk menyimpan data dan tidak dapat diakses oleh bagian lain. Sedangkan ERP adalah sistem informasi yang berperan untuk mengintegrasikan informasi seluruh bagian fungsional di suatu perusahaan, sehingga dapat mengidentifikasi, mengelola sumber data yang ada, merencanakan dan membantu

pengambilan keputusan guna memenuhi kebutuhan pelanggan. Berbeda dengan SIM, ERP memiliki satu *logical database* yang mengizinkan untuk mengakses setiap bagian dalam perusahaan untuk menyimpan dan mengambil data secara *real time*. Pada penelitian ini ERP merupakan solusi yang terbaik dan tepat untuk memecahkan permasalahan yang ada serta sesuai dengan kebutuhan pada Rumah Batik Komar, sehingga hasil menjadi lebih akurat.

*Tools* yang digunakan Peneliti untuk menerapkan sistem ERP pada Rumah Batik Komar adalah Aplikasi Odoo. Menurut Silkworm (2015) Odoo adalah kerangka aplikasi bisnis yang memiliki banyak fitur dan ratusan aplikasi serta modul yang tersedia. Odoo juga adalah sebuah aplikasi ERP modern dan lengkap yang didistribusikan secara *open source*, didalamnya terdapat berbagai modul yaitu *Sales, CRM, Human Resource, Warehouse Management, Manufacturing, Finance* dan *Accounting* dan lain sebagainya (*Manufacturing with Odoo ERP*, 2014). Berdasarkan definisi Odoo diatas dapat disimpulkan bahwa Odoo merupakan *open source* dengan modul yang lengkap dan berbasis sistem ERP sehingga baik digunakan pada Rumah Batik Komar. Selain itu, aplikasi Odoo tidak berbayar dan memiliki kapasitas yang rendah. Namun karena permasalahan Batik Komar hanya mengenai divisi *Sales Management*, maka Peneliti melakukan perancangan ERP menggunakan aplikasi Odoo hanya memakai modul *Sales Management*.

Untuk membantu penelitian ini maka metode yang digunakan adalah metode *Accelerated SAP (ASAP)*. Tahapan pada metode ASAP yaitu terdiri dari *Project Preparation, Business Blueprint, Realization, Final Preparation* dan *Go-Live Support*. Pada tahap *Project Preparation* yaitu melakukan perencanaan awal untuk permasalahan yang ada diperusahaan. Pada tahap *Business Blueprint* yaitu menganalisis proses bisnis *as is* dan proses bisnis Odoo yang akan menghasilkan GAP sebagai acuan proses bisnis usulan (*to be*). Untuk tahap *realization* dilakukan realisasi pada aplikasi Odoo berdasarkan proses bisnis usulan yang telah dipaparkan pada tahap *Business Blueprint*. Selanjutnya pada tahap *Final Preparation* merupakan persiapan akhir sebelum dilakukannya *Go-Live* dengan melakukan pengujian sistem. Tahap terakhir yaitu *Go-Live and Support* yaitu melakukan

implementasi aplikasi Odoo di perusahaan. Namun pada penelitian ini, Peneliti hanya melakukan tahapan *Project Preparation*, *Business Blueprint* dan *Realization*. Dengan metode ASAP ini mampu mengurangi biaya implementasi secara perspektif, efisien dan tidak memakan waktu yang lama. Dengan melihat latar belakang yang telah dipaparkan semoga perancangan ERP ini diharapkan bisa membantu masalah yang terjadi di Batik Komar khususnya di divisi *Sales Management*. Sehingga peneliti bermaksud untuk melakukan penelitian dengan judul” Perancangan Sistem *Sales Management* Menggunakan Aplikasi Odoo Dengan Metode Asap Pada Rumah Batik Komar.

## **I.2 Perumusan Masalah**

Rumusan masalah dari penjelasan latar belakang yaitu rancangan sistem *Sales Management* berbasis ERP menggunakan aplikasi Odoo yang mengintegrasikan aktivitas dalam proses penjualan dan mengintegrasikan dengan divisi yang terkait pada Rumah Batik Komar.

## **I.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan ini menjelaskan tentang pencapaian yang akan didapatkan sebagai berikut :

1. Rancangan sistem *sales management* berbasis ERP di batik Komar yang dapat terintegrasi dengan aktivitas dalam proses penjualan pada Rumah Batik Komar.
2. Rancangan sistem *sales management* berbasis ERP yang dapat mengintegrasikan dengan divisi yang terkait pada Rumah Batik Komar.

## **I.4. Batasan Penelitian**

Agar penulisan laporan ini tidak menyimpang dan mengambang dari tujuan yang semula direncanakan, maka menetapkan batasan-batasan sebagai berikut :

1. Hanya membahas aktivitas penjualan *make to order*.
2. Hanya membahas sistem ERP, bagian proses penjualan, produksi dan pembelian bahan baku.
3. Tidak membahas logistik alat produksi pembuatan batik.
4. Hanya membahas *project preparation*, *blueprint* dan *realization*.

5. Modul *sales management* hanya terintegrasi dengan modul *manufacturing*.

### **I.5. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang akan diperoleh Batik Komar sebagai berikut :

1. Bagian *sales* dapat melakukan penjualan sesuai dengan jumlah pesanan barang dari *customer*.
2. Meminimalisir kesalahan yang terjadi di Batik Komar mengenai pendataan barang, pendataan customer dan permintaan barang ke bagian produksi.

### **I.6. Sistematika Laporan**

Untuk memberikan gambaran yang jelas serta memudahkan pemahaman penelitian yang telah disusun, maka sistematika penelitian disusun sebagai berikut :

#### **Bab I           Pendahuluan**

Berisi penjelasan mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan masalah, batasan masalah, manfaat penelitian dan sistematika laporan.

#### **Bab II           Tinjauan Pustaka**

Berisi penjelasan mengenai literatur atau kajian yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti. Teori-teori dasar yang dijelaskan untuk membantu dan membahas , meliputi deskripsi konsep ERP, modul ERP khususnya proses *Sales Management* dan *Warehouse*, aplikasi Odoo, metode *Accelerated SAP (ASAP)*.

#### **Bab III         Metodologi Penelitian**

Berisi penjelasan mengenai langkah-langkah penelitian secara rinci meliputi : metode konseptual dan sistematika penelitian. Sistematika penelitian disesuaikan dengan metode *Accelerated SAP (ASAP)*.

#### **Bab IV         Analisis dan Perancangan Sistem**

Berisi penjelasan mengenai *Project Preparation* yang membahas tentang gambaran umum perusahaan, *Project Goals*, *Project Scope*, *Blueprint* yang membahas tentang analisis proses bisnis As Is, proses bisnis To Be, modul yang terintegrasi, analisis GAP dan Dokumentasi To Be.

**Bab V            Realization**

Berisi penjelasan mengenai tentang instalasi aplikasi Odoo pada perusahaan, penyesuaian sistem terhadap proses bisnis target dan prosedur pengoperasian aplikasi untuk *user* serta pengujian aplikasi serta migrasi data.

**Bab VI            Kesimpulan dan Saran**

Bagian ini berisi pernyataan singkat mengenai hasil penelitian dan analisis data yang relevan dengan tujuan. Saran memuat ulasan mengenai pendapat mahasiswa tentang penelitian yang kemungkinan pengembangan dan pemanfaatan hasil penelitian lebih lanjut.