

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Fashion dalam kehidupan sehari-hari harus disesuaikan dengan kegiatan yang akan dilakukan oleh setiap orang. *Fashion* juga memicu pasar dunia untuk terus berkembang, produsen untuk memproduksi, pemasar untuk menjual dan konsumen untuk membeli. Cara berpakaian yang mengikuti *fashion* juga memperlihatkan kepribadian dan idealisme pemakainya. *Fashion* saat ini merupakan suatu bisnis yang cukup besar dan menguntungkan. Perkembangan *fashion* dapat dilihat pada Gambar I.1:

KBLI	Jenis Industri	Unit Usaha	Tenaga Kerja (Orang)	Nilai Produksi (Ribuan Rp)	Nilai Output (Ribuan Rp)	Biaya Input (Ribuan Rp)	Nilai Tambah Bruto (Ribuan Rp)
17211	Pakaian jadi dari tekstil	216	20.603	1.689.606.494	1.827.944.281	1.236.862.934	591.081.347
17211	Pakaian jadi dari tekstil	192	15.091	857.996.201	931.847.023	549.925.377	381.921.646
18101	Pakaian jadi dari tekstil	1.845	461.474	41.198.027.257	58.175.173.885	29.458.066.535	28.717.107.350

Gambar I. 1 Perkembangan Kinerja Industri di Indonesia
Sumber : Kementerian Perindustrian Indonesia

PT XYZ yang bergerak di bidang *retail fashion* merupakan perusahaan yang peneliti gunakan sebagai objek penelitian. PT XYZ mempunyai tiga brand ternama yaitu *Celcius*, *Mississippi* dan *Iwan*. Brand tersebut telah menjadi unggulan di 145 *store* yang tersebar di wilayah Indonesia. PT XYZ dikembangkan menggunakan metode integrasi secara vertikal (*vertical integrated*) dimana seluruh proses pengembangan produk dilakukan secara internal, mulai dari desain, manufaktur, distribusi, sampai dengan penjualan ke toko-toko dilakukan sendiri oleh perusahaan atau dibawah lisensi perusahaan. Keputusan menggunakan pola usaha yang terintegrasi secara vertikal ini dimaksudkan untuk mempersingkat siklus produksi dan dengan fleksibilitas yang tinggi yang dapat membawa PT XYZ menjadi pelopor dalam *trend fashion* retail di Indonesia.

PT XYZ dapat membaca peluang bisnis *fashion* untuk dijadikan sebagai bisnis yang menguntungkan. PT XYZ telah berdiri selama sebelas tahun lalu mulai dari tahun 2003 hingga sekarang. Selama sebelas tahun berdiri, PT XYZ telah memiliki 145 *store* yang tersebar

diseluruh wilayah Indonesia. Perkebangan bisnis ini akan terus berkembang secara pesat setiap tahunnya.

Dengan berkembangnya target pasar, bisnis *fashion* akan mendapatkan berbagai kendala dan permasalahan. Salah satunya adalah pengelolaan *logistics finish good* baik itu dari sisi *sales management*. Semakin meningkatnya jumlah *outlet* yang dimiliki PT XYZ maka masalah logistik pun akan semakin menjadi faktor utama yang harus diselesaikan.

Logistic merupakan pengelolaan yang sangat strategis untuk terhadap pemindahan dan penyimpanan barang dari *supplier* kepada para pelanggan. Tujuan dari logistik yaitu untuk sarana menyampaikan barang jadi dan bermacam macam material dalam jumlah yang tepat pada waktu yang dibutuhkan, dalam keadaan yang dapat dipakai, ke lokasi yang dibutuhkan dan dengan total biaya yang dibutuhkan. Biasanya gambaran sistem logistik yang dijalankan oleh suatu perusahaan dapat mencerminkan kinerja perusahaan. Banyak perusahaan yang memiliki modal besar akhirnya bangkrut, terbengkalai sistem produksi barangnya karena tidak mempunyai sistem persediaan logistik yang mumpuni. Untuk itu sangat pentingnya peran manajemen logistik dalam suatu perusahaan tersebut.

Seiring dengan perkembangan bisnis diperusahaan, PT XYZ telah memiliki *software* pendukung mengenai *logistics* dan produksi yang bernama *AMSPro* yang dimana *software* ini menangani seluruh aktifitas data-data barang yang tercantum, baik yang ada di *warehouse* kantor ataupun yang ada di *warehouse* toko. Semua barang yang masuk akan terekam jejaknya didalam sistemnya dan setiap pembelian atau transaksi yang dilakukan juga akan terekam jejaknya. *Software* yang dimiliki perusahaan tersebut memiliki kekurangan pada reportnya yang tidak langsung masuk kedalam sistem pusat yang berada dikantor pusat dan butuh waktu yang lama untuk mencocokkan data yang ada didalam sistem dengan data yang ada dilapangan.

Berdasarkan penjelasan *software* yang dimiliki oleh perusahaan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa masalah yang sedang dihadapi sekarang ini antara lain dalam hal *logistics finish good*. Mulai dari *sales marketing* dan *distribution* yang tidak terkelola dengan baik. Kedua kegiatan ini belum terkelola dengan baik sehingga tidak dapat melihat apa saja yang terjadi pada kegiatan tersebut dan evaluasi yang didapat kurang meningkatkan kinerja *logistics finish good*. Dalam penelitian kali ini akan dibahas mengenai bagian *logistics finish good* khususnya *sales management*. PT.XYZ menghadapi masalah dalam pemenuhan permintaan kebutuhan karyawan buruh pabrik dan karyawan SPG/SPB setiap toko cabang dengan analisis perkiraan kebutuhan karyawan tiap bulannya, khususnya dibagian penjualan agar dapat

memenuhi permintaan *customer*. Hal ini disebabkan karena belum tersedianya sistem yang mampu mengintegrasikan data perkiraan kebutuhan penjualan dimasa mendatang agar dapat memenuhi kebutuhan yang diminta. Berikut merupakan data perbandingan antara jumlah karyawan operasional, penjualan yang dihasilkan dengan target yang diharapkan. Oleh karena itu penulis menggunakan PT XYZ yang bergerak di bidang *retail fashion* sebagai objek penelitian. Data mengenai Perbandingan Jumlah Karyawan, Penjualan dan Target Tahun 2014 dapat dilihat pada Tabel I.1

Tabel I. 1 Data Perbandingan Jumlah Karyawan, Penjualan dan Target Tahun 2014

Sumber. Admin HRD Produksi PT. XYZ

Bulan	Jumlah			
	Karyawan Operasional (Orang)	Omset Penjualan (±Rp.)	Target Penjualan (Rp.)	Selisih Omset dengan Target (±Rp.)
Januari	470	6.525.000.000	14.500.000.000	- 7.975.000.000
Februari	497	8.000.325.000	14.500.000.000	- 6.499.648.000
Maret	526	14.500.000.000	14.500.000.000	0
April	558	17.057.000.000	17.000.000.000	+ 57.000.000
Mei	588	17.100.390.000	17.000.000.000	+ 100.390.000
Juni	628	18.197.198.000	20.000.000.000	- 1.802.802.000
Juli	658	20.072.000.000	20.000.000.000	+ 72.000.000
Agustus	708	26.101.000.000	25.000.0000.000	+ 1.101.000.000
September	747	25.000.000.000	25.000.0000.000	0
Oktober	794	25.790.100.000	25.000.0000.000	+ 790.100.000
November	830	28.000.000.000	28.000.000.000	0

Untuk data mengenai hasil perbandingan *Software ERP* dapat dilihat pada tabel I.2:

Tabel I. 2 Hasil Perbandingan Software ERP

Kategori	Aplikasi ERP		
	<i>OpenERP</i>	<i>Microsoft Dynamics AX</i>	<i>SAP</i>
Fokus Pelanggan	Perusahaan skala kecil dan menengah	Perusahaan skala kecil, menengah hingga skala besar.	Perusahaan skala kecil, menengah hingga skala besar.
Harga	Free	Rp. 140 Juta	Rp. 297 Juta
Waktu Implementasi	± 5 Bulan	± 10 Bulan	± 18 Bulan
Kelebihan	Tidak memerlukan bantuan profesional.	Fleksibel dan mudah dimodifikasi, sehingga tidak perlu mengalami perubahan yang berarti dalam penerapannya.	Kelengkapan modul yang dapat memahami kebutuhan di berbagai macam bidang.
Kekurangan	Lisensi mudah didapatkan melalui internet	Mampu memperluas area bisnis internet	Dapat mengurangi proses administrative, menurunkan biaya dan meningkatkan produktifitas
	Fitur terbatas dalam <i>software client server</i> ERP Tradisional.	Hanya cocok digunakan pada <i>platform Windows</i>	Perubahan teknologi dalam perusahaan terjadi sebesar 90-100%
	Perusahaan mengelola semua bisnis secara mandiri	Beberapa modul dinilai kurang lengkap bagi beberapa bagian dalam perusahaan	Memerlukan biaya tinggi dan waktu implemetasi yang berkepanjangan

Sistem ERP saat ini sudah banyak kita jumpai diberbagai *software-software* yang ditunjukkan untu mengelola sumberdaya yang ada di suatu perusahaan. Salah satu *software* yang menggunakan konsep ERP adalah *OpenERP*. Pada kesempatan kali ini, *software* yang digunakan untuk obyek yang diteliti karena *Open ERP* ini sangat untuk skala bisnis menengah ke atas. Karena *OpenERP* mudah dioperasikan dan disesuaikan dengan bisnis yang ada. Selain hal tersebut *OpenERP* menawarkan mekanisme sistem pelaporan yang lengkap mencakup aspek seperti logistik dan finansial. Sehingga perusahaan tidak perlu memisahkan pengelolaan aspek-aspek tertentu. Ini tentu dapat menekan total biaya yang di keluarkan oleh perusahaan.

OpenERP akan membantu perusahaan-perusahaan pengguna dalam mengendalikan bisnis, menyederhanakan proses pengambilan keputusan, dan bisa berhasil di berbagai situasi.

Metodologi yang akan digunakan dalam pembuatan modul *sales management* ini yaitu dengan metode *surestep*. Metode *surestep* dipilih karena saat implementasi dapat komprehensif dalam menggambarkan proses dan disiplin yang diperlukan untuk mengimplementasikan suatu sistem.

Menurut Janakiram MP(2013) *OpenERP* memiliki beberapa modul *standart* yang dapat diterapkan pada suatu perusahaan, modul tersebut diantaranya ; Modul *Finance* , *Logistics* , *Human Resource*, *Sales and Marketing*, *Inventory and Warehousing* dst.. Berkaitan dengan masalah yang dihadapi oleh PT. XYZ, maka modul yang dipilih adalah *sales management* yang merupakan bagian dari *logistics finish good*.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka dapat rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu “ Bagaimana merancang sistem ERP modul logistik dalam PT. XYZ guna mendukung proses bisnis *logistic finish good* khususnya untuk bagian *sales management* di perusahaan”

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang telah didefinisikan, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

Merancang sistem ERP modul *logistic* dalam PT. XYZ guna mendukung proses bisnis *logistic finish good* khususnya untuk bagian *sales management* di perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini antara lain adalah:

1. PT. XYZ mendapatkan rekomendasi rancangan sistem ERP khususnya pada modul *logistic finish good* khususnya untuk bagian *sales management*
2. PT. XYZ mendapatkan proses bisnis usulan terkait dengan manajemen *logistic finish good* khususnya untuk bagian *sales management*
3. Memberikan sumber kajian terkait perancangan ERP modul *logistic finish good* khususnya untuk bagian *sales management* pada PT. XYZ

I.5 Batasan Penelitian

Adapun batasan masalah penelitian dari tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Proses bisnis hanya dibuat sebagai pedoman pembuatan sistem *logistic finish good* dalam ERP khususnya modul *sales management*
2. Proses *logistic finish good* hanya mencakup *Sales Management*
3. Penelitian hanya sampai batas *prototype*
4. Penelitian tidak mencakup keamanan sistem
5. Tidak membahas mengenai sistem jaringan

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	Landasan Teori Pada bab ini berisi literatur yang relevan dengan permasalahan yang diteliti dan pula hasil-hasil penelitian terdahulu. Membahas hubungan antar konsep yang menjadi kajian penelitian dan uraian kontribusi penelitian.
Bab III	Metodologi Penelitian Pada bab ini menjelaskan langkah-langkah penelitian secara rinci meliputi: tahap diagnosis, tahap <i>analysis</i> , tahap desain, tahap <i>development</i> dan tahap pengambilan kesimpulan dan saran.
Bab IV	Analisis dan Perancangan Pada bab ini berisi data yang akan dilakukan analisis secara terurut sesuai dengan yang telah dituliskan didalam metodologi penelitian.
Bab V	Development

	Pada bab ini berisikan cara melakukan development suatu sistem mulai dari cara instalasi sampai cara pengoperasian sistem tersebut.
Bab IV	Penutup Pada bab ini berisi kesimpulan yang telah dilakukan dan saran yang akan diajukan pada penelitian selanjutnya.