

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan informasi dan teknologi komunikasi yang pesat telah mempengaruhi lingkungan bisnis menjadikan lebih kompleks. Informasi yang dibutuhkan pun lebih banyak dan membutuhkan integrasi antar bagian. Adanya sistem informasi yang dapat menyajikan informasi yang cepat, akurat dan terpercaya pun sangat dibutuhkan untuk mendukung kegiatan mulai dari tingkat operasional perusahaan hingga *top level management* dan juga dengan hubungannya dengan pihak luar. Hal tersebut guna meningkatkan daya saing perusahaan di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

*Enterprise Resource Planning* atau ERP adalah sistem terpadu yang dapat menyatukan semua tiap-tiap bagian ataupun departemen yang ada di dalam suatu perusahaan. Salah satu ciri dari ERP adalah sebagai paket perangkat lunak yang dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan umum dari organisasi atau perusahaan. Penerapan sistem informasi *Enterprise Resource Planning (ERP)* muncul sebagai salah satu solusi untuk mendukung kebutuhan informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan. ERP dapat membantu perusahaan dalam perencanaan dan pengendalian keputusan yang dibutuhkan. Dengan

menargetkan perusahaan besar dan operasional kompleks mulai dari hulu ke hilir, sistem informasi ERP mulai muncul di awal 1990an. Semenjak saat itu semakin banyak perusahaan yang telah menganggap ERP sangat penting dalam membantu operasional bisnisnya baik baik sektor industri maupun jasa.

Pemilihan produk ERP yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan sehingga dapat mengakomodir proses bisnis perusahaan dapat dikatakan sebagai faktor yang sangat penting dalam keberhasilan dari sebuah implementasi ERP. Menurut Zach & Munkvold (2012), ERP menanamkan standard bisnis proses berdasarkan *best practice* yang umum pada perusahaan, dalam banyak kasus ERP tidak dapat memenuhi kebutuhan unik dari suatu perusahaan tertentu. Hal tersebut menjadikan tantangan tersendiri dari sebuah implementasi sebuah sistem ERP, dimana dapat dilakukan dua pendekatan untuk mengatasi hal tersebut yaitu : kustomisasi di dalam sistem ERP atau adaptasi proses bisnis perusahaan. Banyak kasus di lapangan ditemukan bahwa kustomisasi sistem ERP dilakukan karena sikap resistensi terhadap perubahan proses bisnis yang unik menjadi proses bisnis *best practice* pada perusahaan yang umum.

*Oracle E-Business Suite* adalah salah satu produk ERP paket yang besar dari perusahaan Oracle Corp, dimana terdapat aplikasi di dalam nya mencakup area *Manufacturing*, *Customer Relationship*

*Management, Supply Chain Management, Human Resource Management System sampai dengan Financial Managements.* Saat ini *Oracle E-Business Suite* di Indonesia sudah banyak diimplementasikan oleh perusahaan-perusahaan mulai dari perusahaan di bidang perbankan, *trading*, produksi hingga pemerintahan.

PT XYZ merupakan perusahaan yang merupakan *Sales Company* yang tengah mengimplementasikan beberapa modul dari sistem ERP *Oracle E-Business Suite* yaitu aplikasi *Customer Relationship Managements, Supply Chain Management* dan juga *Financial Managements* untuk menggantikan sistem ERP yang lama yang sudah usang dan tidak dapat dilakukan *upgrade*. Dalam proses implementasi ini PT. XYZ, ditemukan proses bisnis yang unik dan tidak ada pada fungsional standard dari *Oracle E-Business Suite*, yaitu proses klaim *Rebate* pelanggan pada bagian penjualan produk (*Order Management*).

*Rebate* dalam bahasa Inggris diartikan sebagai kembalinya bagian dari jumlah yang telah dibayar, sedangkan dalam bahasa Indonesia disebut sebagai rabat memiliki pengertian potongan harga. *Rebate* dapat diartikan juga sebagai kembalinya sebagian dari harga pembelian oleh penjual kepada pembeli, biasanya pada pembelian jumlah tertentu, atau nilai, barang dalam jangka waktu tertentu.

*Rebate* merupakan salah satu jenis promosi penjualan yang umum digunakan oleh bagian sales sebagai insentif penjualan produk kepada pelanggan.

Dengan fokus perusahaan PT. XYZ adalah dibidang penjualan, maka proses klaim *rebate* pelanggan itu sendiri dirasakan sangat dibutuhkan dalam aktivitas promosi penjualan produk agar dapat membantu mengangkat angka penjualan dan mencapai target perusahaan. Untuk itu maka dibutuhkan adanya pengembangan di dalam modul penjualan untuk mengakomodir kebutuhan perusahaan atas proses klaim *rebate* pelanggan PT XYZ.

Oleh karena itu dirasa penting dan tertarik untuk dibuat tugas akhir yang berjudul “Pengembangan Modul *Rebate* Pada *Oracle E-Business Suite* Studi Kasus PT. XYZ”. Tugas akhir ini diharapkan mampu memberikan kontribusi manfaat bagi PT XYZ dan juga semua pihak.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Permasalahan yang diangkat adalah :

- 1) Dalam proses penjualan barang kepada pelanggan, bagian penjualan mengalami kendala jika harus menentukan besaran klaim *Rebate* Pelanggan secara manual diluar

sistem, karena akan menimbulkan tingkat kesalahan yang tinggi.

- 2) Bagian Penjualan dan Bagian keuangan membutuhkan laporan terkait klaim *rebate* pelanggan pada transaksi penjualan.
- 3) Bagaimana pengembangan modul penjualan untuk menggabungkan proses klaim *rebate* dengan standar proses penjualan ERP *Oracle E-Business Suite* dilakukan.
- 4) Sistem *Rebate* yang sudah ada membutuhkan data penjualan yang di entry di dalam *Oracle E-Business Suite* sehingga membutuhkan integrasi antar sistem.

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

- 1) Memahami proses bisnis yang ada pada PT. XYZ terutama pada bagian penjualan.
- 2) Menganalisa pengembangan pada produk paket ERP *Oracle E-Business Suite* agar dapat menyesuaikan dengan proses bisnis yang ada pada perusahaan.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diambil dari adanya pengembangan modul Penjualan produk ERP dengan studi kasus PT XYZ ini adalah :

- 1) Membantu pengembangan modul penjualan yaitu proses klaim *rebate* pelanggan pada PT. XYZ.
- 2) Memberikan gambaran bagaimana sebuah produk paket ERP *Oracle E-Business Suite* yang kompleks dapat dikembangkan untuk mendukung proses klaim *rebate*.

#### 1.5 Batasan Masalah

Karena keterbatasan waktu maka pengembangan modul *rebate* dibatasi dibawah ini antara lain :

- 1) Penelitian dilakukan hanya untuk mendukung kebutuhan klaim diskon *rebate* pelanggan di dalam *Oracle E-Business Suite*, meliputi klaim *rebate* pada proses penjualan, form untuk *maintain rebate* pelanggan dan juga integrasi *inbound/outbound* dengan Sistem *Rebate* yang sudah ada.
- 2) Modul *rebate* yang dikembangkan sebagai *add-on* modul dan berjalan di dalam *Oracle E-Business Suite Release 12.1.3*.

- 3) Pengembangan menggunakan *Oracle Developer Suite 10g*,  
*Oracle Workflow Builder 10g* dan juga *BI Publisher*.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan skripsi ini diuraikan dalam adalah sebagai berikut :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini berisi tentang hal-hal yang mendasari dibuatnya penelitian ini, yaitu latar belakang, identifikasi masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah dan sistematika penulisan laporan.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini berisi tentang teori-teori yang mendukung penelitian ini.

### **BAB III GAMBARAN UMUM RESPONDEN**

Bab ini berisi tentang latar belakang, sejarah organisasi serta gambaran sistem yang sedang berjalan.

### **BAB IV ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM**

Bab ini akan dijelaskan mengenai sistem yang diusulkan untuk dapat dipertimbangkan.

## BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan penutup, kesimpulan dari penelitian ini dan juga saran berdasarkan sistem yang diusulkan.