

BAB 4

PROSES BISNIS

Usaha dagang X merupakan usaha jual beli plastik daur ulang. Usaha ini berlokasi di Solo dan berdiri pada tahun 2007. Pada awalnya usaha ini melakukan jual beli berdasarkan mulut ke mulut. Penjual menawarkan barang dan harganya, kemudian pemilik akan mencari pembeli. Proses ini berkelanjutan sampai usaha ini berkembang dan memiliki gudang sendiri. Seiring waktu usaha ini berkembang dan mendapatkan rekanannya, baik rekanan *supplier* maupun rekanan *customer*.

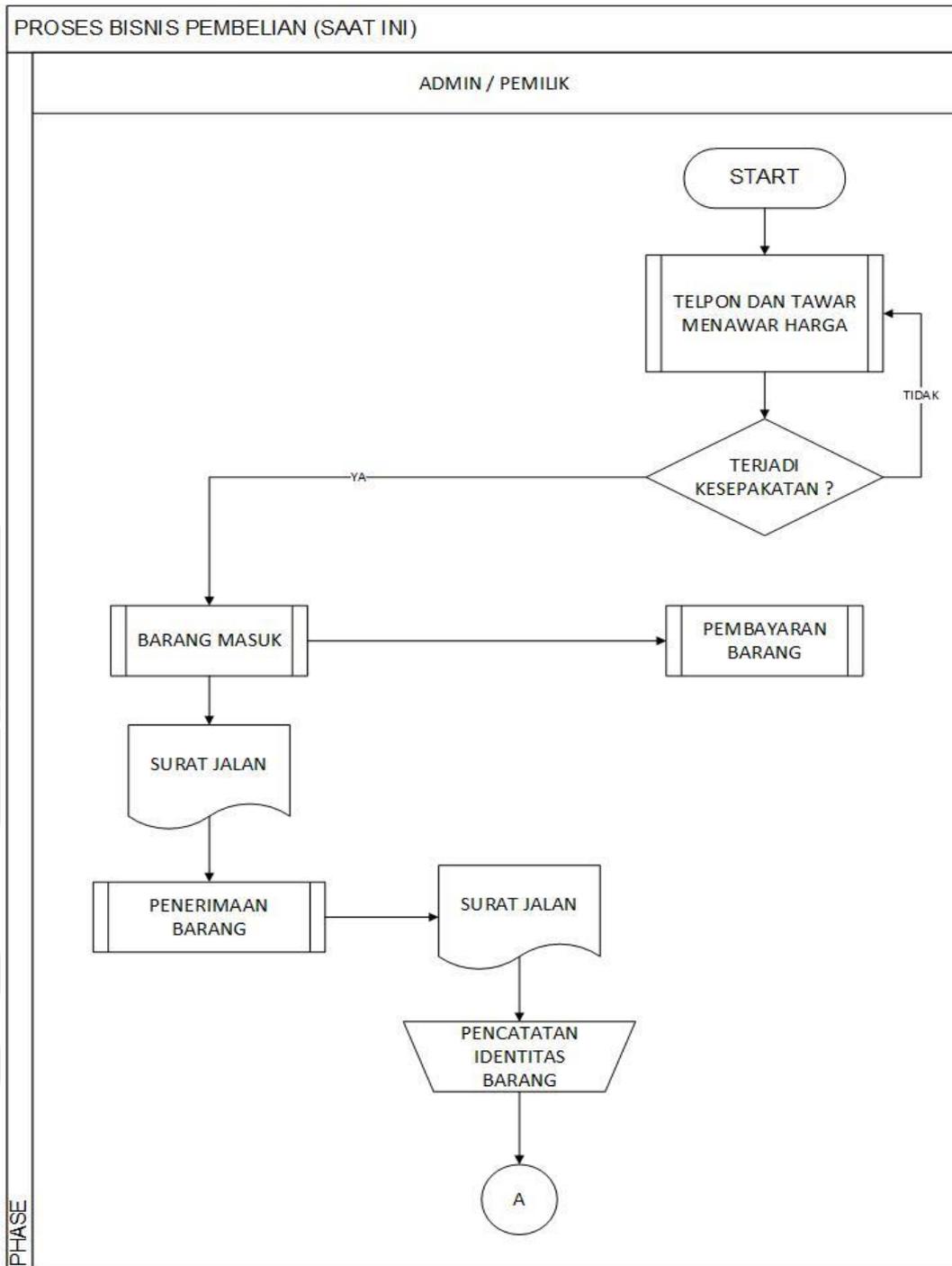
Kegiatan utama pada usaha dagang ini adalah membeli plastik bekas dan biji plastik daur ulang, menjual plastik bekas dan biji plastik daur ulang, dan mengolah plastik bekas menjadi biji plastik daur ulang. Kegiatan mengolah plastik daur ulang menjadi biji plastik awalnya dilakukan sendiri oleh usaha dagang, tetapi kegiatan mengolah semakin lama menjadi beban yang memberatkan untuk usaha. Oleh karena itu pemilik memutuskan memindahkan kegiatan ini ke pihak ketiga.

4.1. Proses Bisnis Saat Ini

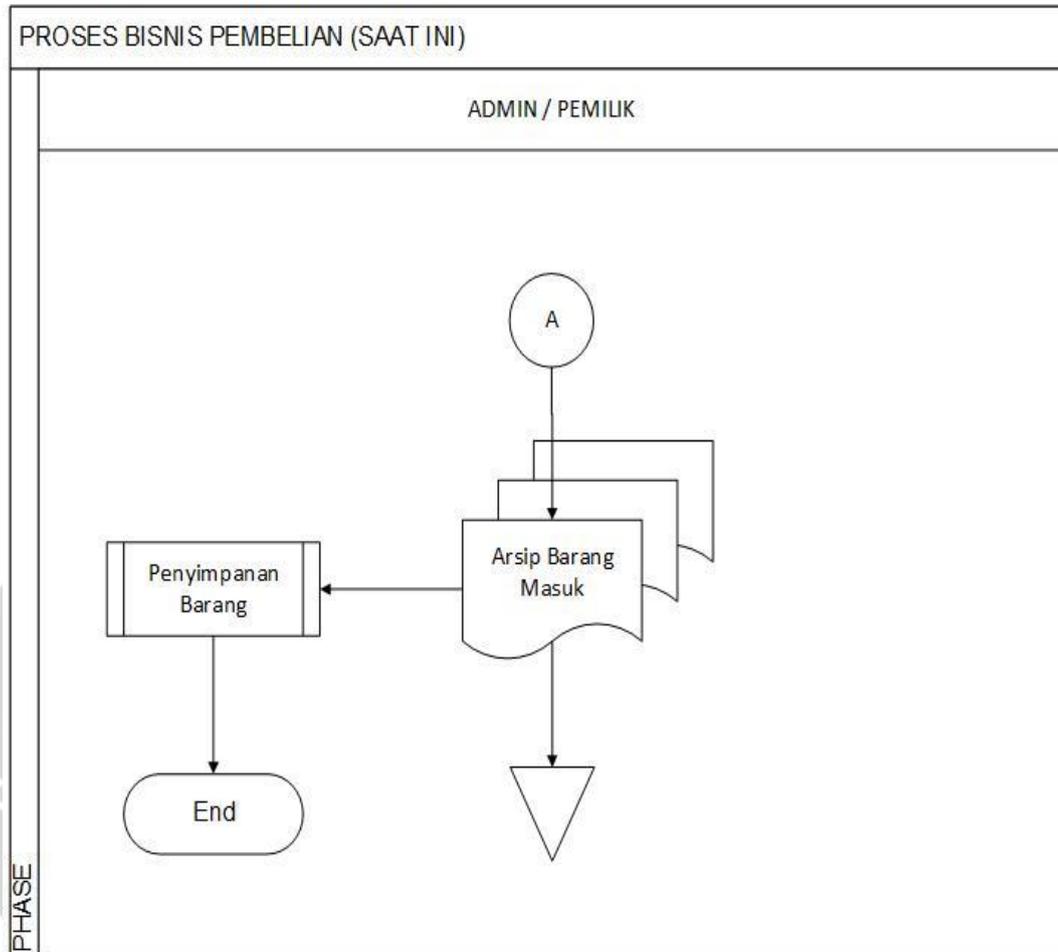
4.1.1. Proses Bisnis Pembelian Saat Ini

Proses pembelian dilakukan dengan rekanan *supplier* yang sudah dikenal dan barang yang dibeli berupa plastik bekas atau afal dan biji plastik daur ulang. Afal yang dibeli dapat dibagi berdasarkan jenis bahannya, yaitu HD, PP, PE, dll. Seperti afal, biji plastik daur ulang juga dapat dibagi berdasarkan jenis bahannya, yaitu HD, PP, PE, dll.

Seperti pada awal berdirinya usaha, proses pembelian dimulai saat *supplier* menawarkan barang dan harga. Jika terjadi kesepakatan, pemilik melakukan pembayaran dan pengiriman barang dimulai. Barang yang diterima di gudang akan ditimbang dan dicatat jumlahnya. Setelah itu, nama barang, jenis barang, harga barang per kg, harga barang total, berat barang, dan jumlah karung yang ada di surat jalan dicatat ke buku catatan transaksi. Selanjutnya, barang disimpan dan bukti terima dikirim kembali ke penjual. Transaksi pembelian ini kemudian direkap atau dirangkum dalam laporan bulanan. Semua kegiatan yang pencatatan dan rekap yang dilakukan oleh usaha ini masih dilakukan secara manual. Proses bisnis pembelian saat ini dapat dilihat pada gambar 4.1.



Gambar 4.1. Proses Bisnis Pembelian Saat Ini



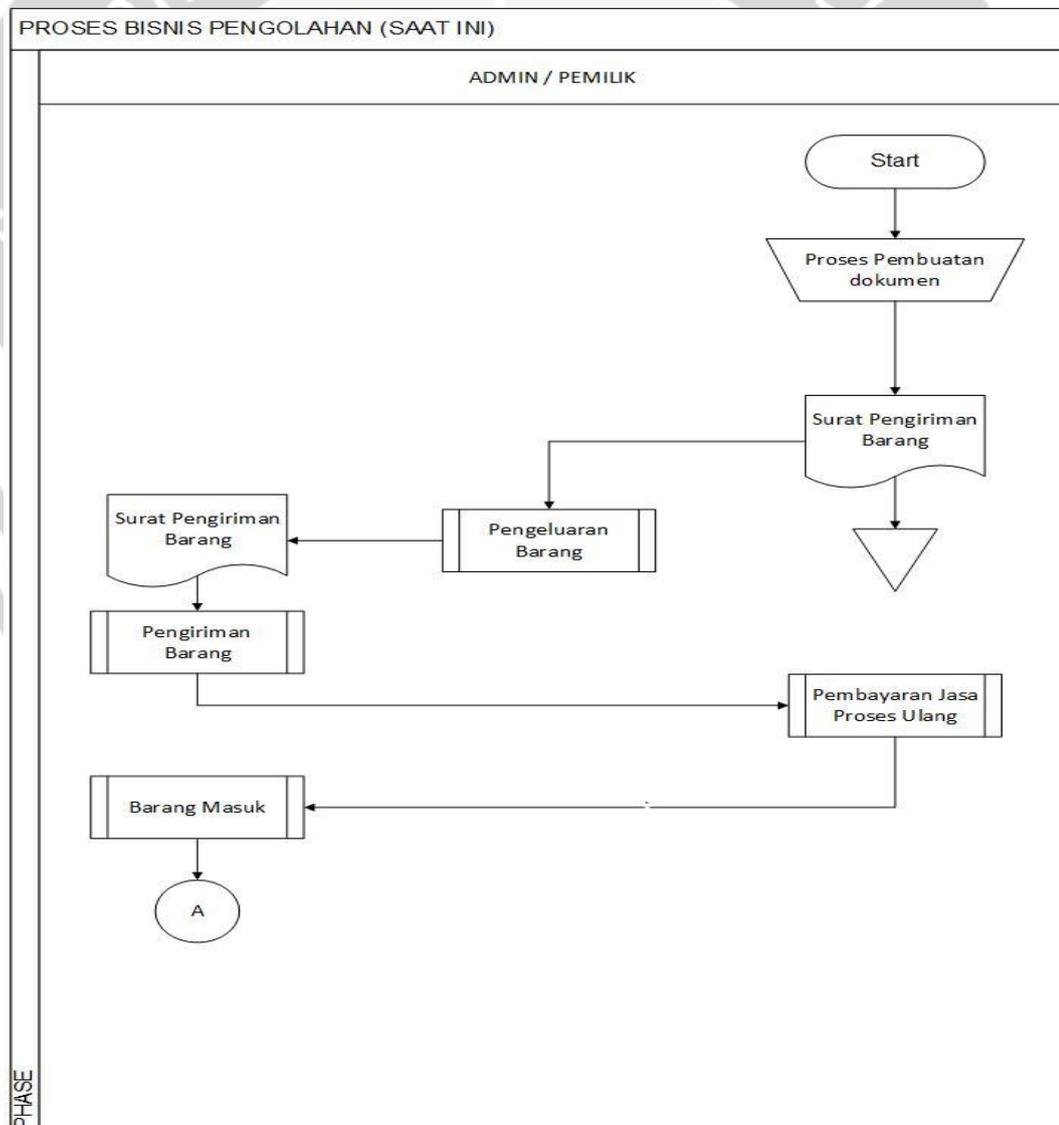
Gambar 4.1. Proses Bisnis Pembelian Saat Ini (Lanjutan)

Berdasarkan penjabaran di atas, terdapat beberapa langkah yang dapat menjadi masalah dalam proses bisnisnya. Pencatatan dan rekap secara manual memiliki resiko terjadinya kesalahan penulisan, pengulangan data yang sama, dan membutuhkan waktu yang lama untuk mencari maupun memverifikasi data. Selain itu, kegiatan tawar menawar yang dilakukan oleh pemilik dapat merugikan jika pemilik tidak memiliki patokan harga beli saat proses tawar-menawar. Oleh karena itu, dibutuhkan sistem informasi yang dapat menunjukkan data yang akurat dan mampu memberikan usulan harga beli.

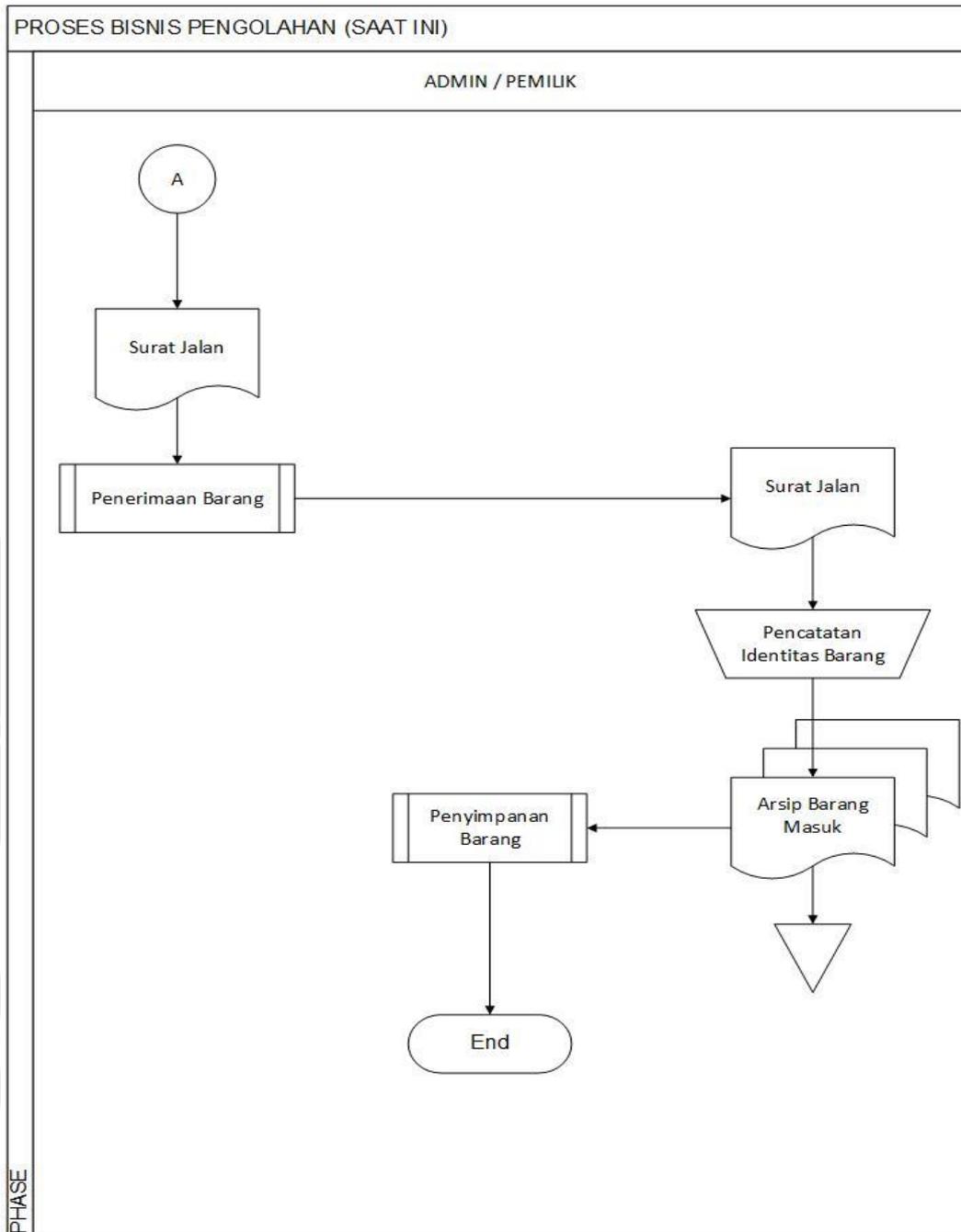
4.1.2. Proses Bisnis Pengolahan

Proses pengolahan merupakan kegiatan mengubah plastik bekas atau afal menjadi biji plastik daur ulang. Proses pengolahan ini memiliki jadwal yang rutin tiap bulannya. Proses pengolahan ini dilakukan dengan rekanan pengolah yang sudah dikenal.

Proses pengolahan dimulai dengan mempersiapkan barang yang akan diolah. Selanjutnya, barang tersebut dicatat namanya, beratnya, dan harganya per kg. Setelah itu, pemilik membuat surat jalan untuk bukti identitas barang saat pengiriman. Setelah pengiriman sampai pemilik mendapat bukti terima barang dari rekanan pengolah. Barang yang sudah selesai diolah, kemudian dikirim kembali ke gudang. Barang yang diterima selanjutnya nama barang, berat barang, harga barang per kg, dan harga total barang yang ada di surat jalan dicatat ke buku transaksi. Transaksi pengolahan ini kemudian direkap dan dirangkum dalam laporan bulanan. Semua kegiatan yang pencatatan dan rekap yang dilakukan oleh usaha ini masih dilakukan secara manual. Proses bisnis pengolahan saat ini dapat dilihat pada gambar 4.2.



Gambar 4.2. Proses Bisnis Pengolahan Saat Ini



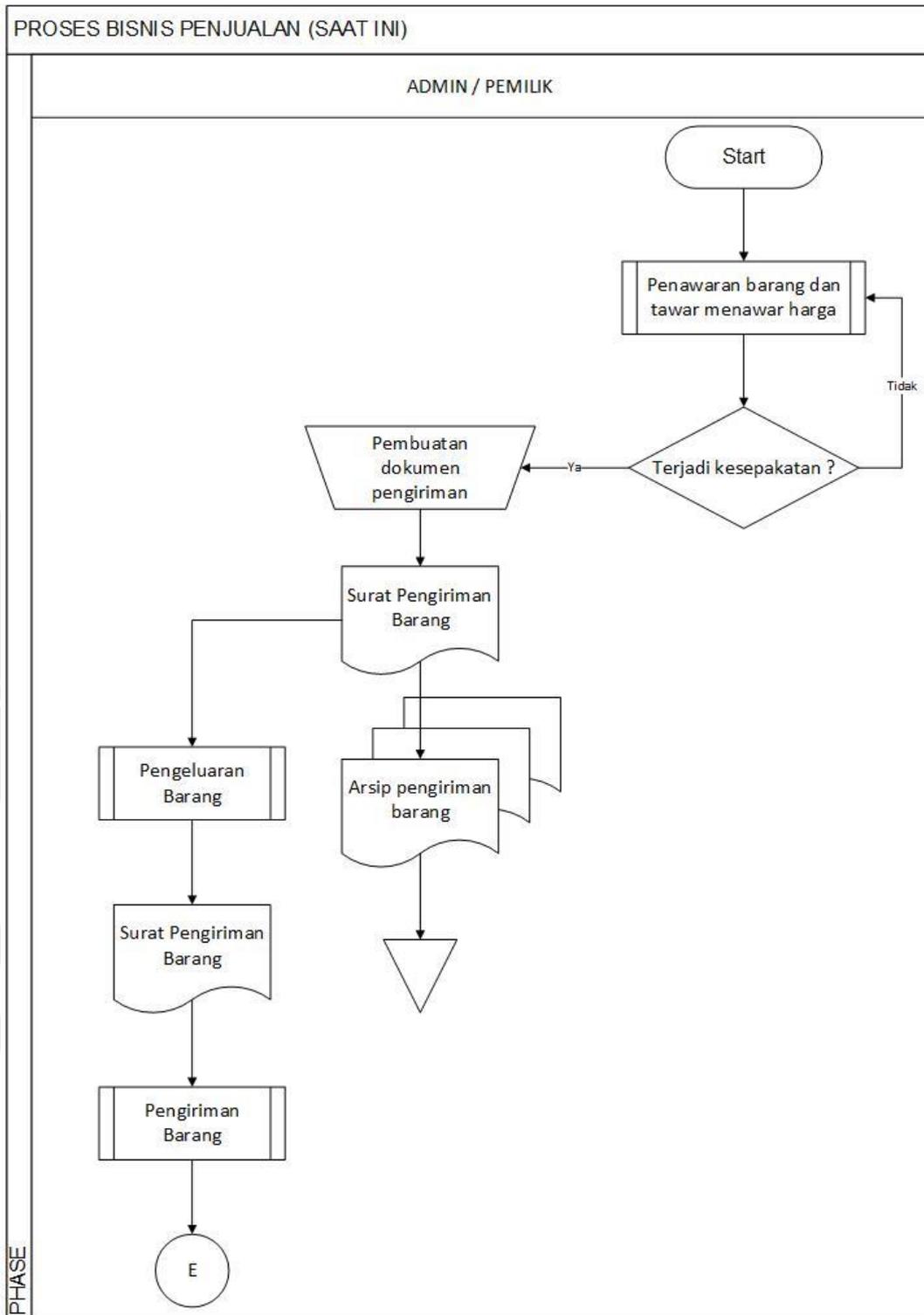
Gambar 4.2. Proses Bisnis Pengolahan Saat Ini(Lanjutan)

Berdasarkan penjabaran sebelumnya terdapat beberapa langkah yang dapat menjadi masalah dalam proses bisnisnya. Penulisan surat jalan dan laporan yang masih manual memiliki resiko terjadinya kesalahan penulisan dan membutuhkan waktu lama untuk mencari maupun memverifikasi data. Oleh karena itu, dibutuhkan surat jalan yang mampu menunjukkan data yang akurat dan cepat.

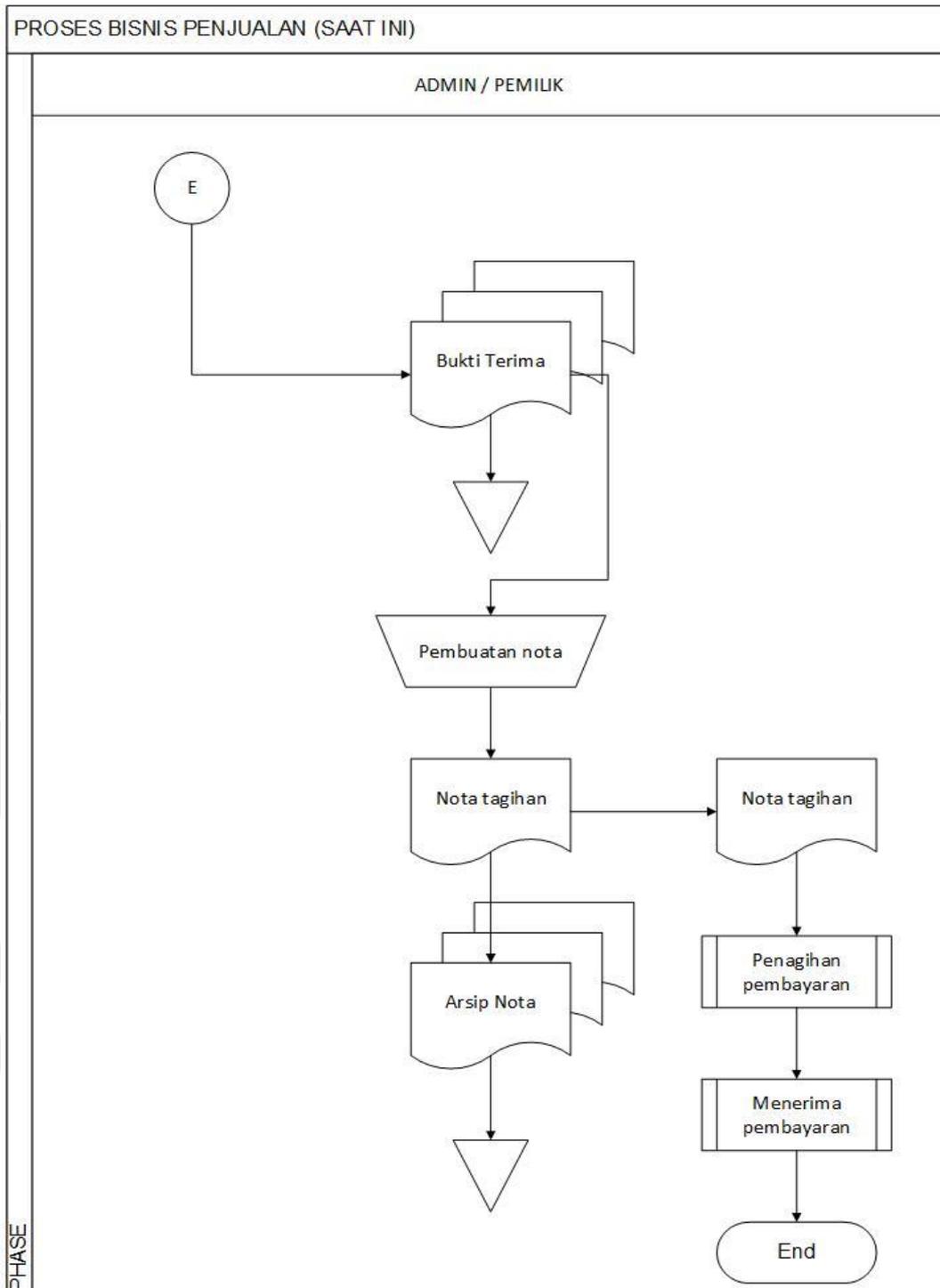
4.1.3. Proses Bisnis Penjualan

Proses penjualan dilakukan dengan *customer* yang sudah dikenal dan barang yang dijual berupa plastik bekas atau afal dan biji plastik daur ulang. Afal yang dijual dapat dibagi menjadi beberapa jenis berdasarkan jenis bahannya, yaitu HD, PP, PE, dll. Seperti afal, biji plastik daur ulang juga dapat dibagi berdasarkan jenis bahannya, yaitu HD, PP, PE, dll.

Seperti pada awal berdirinya, proses pembelian dimulai dari pemilik menawarkan barang ke *customer*. Penawaran yang dilakukan oleh pemilik berfungsi untuk menentukan harga jual dan jumlah barang yang akan dibeli. Jika terjadi kesepakatan, pemilik membuat *purchase order* untuk mencatat pesanan *customer* dan sebagai bukti pesanan *customer*. Setelah itu, Pengiriman barang mulai dilakukan secara berkala sesuai dengan kesepakatan sebelumnya hingga jumlahnya sesuai dengan *purchase order*. Selanjutnya, nama barang, berat barang, dan harga barang total akan dicatat dan dibuat surat jalan. Surat jalan berfungsi sebagai identitas barang saat pengiriman. Setelah barang sampai di *customer*, pemilik akan mendapat bukti terima yang menyatakan bahwa barang telah sampai. Selanjutnya, transaksi pembelian yang sudah lengkap pengirimannya dibuatkan nota untuk tagihan pembayaran. Nota tersebut dikirim ke *customer* dan memiliki durasi jatuh tempo selama sebulan setelah nota dibuat. Akhirnya, pemilik akan mendapatkan tanda terima sebagai bukti pembayaran dari *customer*. Transaksi pembelian yang telah dilakukan, kemudian akan dimasukkan ke dalam laporan bulanan. Proses bisnis penjualan saat ini dapat dilihat pada gambar 4.3.



Gambar 4.3. Proses Bisnis Penjualan Saat Ini



Gambar 4.3. Proses Bisnis Penjualan Saat Ini (Lanjutan)

Berdasarkan penjabaran di atas dapat ditemukan beberapa langkah yang bisa menjadi masalah dalam proses bisnisnya. Pembuatan surat jalan, nota, dan laporan transaksi bulanan yang masih dilakukan secara manual memiliki resiko seperti kesalahan penulisan, pengulangan penulisan data, dan membutuhkan

waktu lama untuk mencari dan memverifikasi data. Selain itu, kegiatan tawar menawar yang dilakukan oleh pemilik dapat merugikan jika pemilik tidak memiliki patokan harga beli saat proses tawar-menawar. Masalah lain yang dapat ditemukan adalah keterlambatan pembayaran karena pemilik lupa menagih pembayaran saat waktu jatuh tempo habis. Hal ini tentu akan merugikan pemilik karena *cash flow* usahanya terhambat. Oleh karena itu, diperlukan sistem informasi yang dapat menunjukkan data secara akurat, memiliki sistem yang mampu menunjukkan harga jual usulan, dan sistem yang mengingatkan pemilik saat waktu jatuh tempo habis.

4.2. Proses Bisnis Usulan

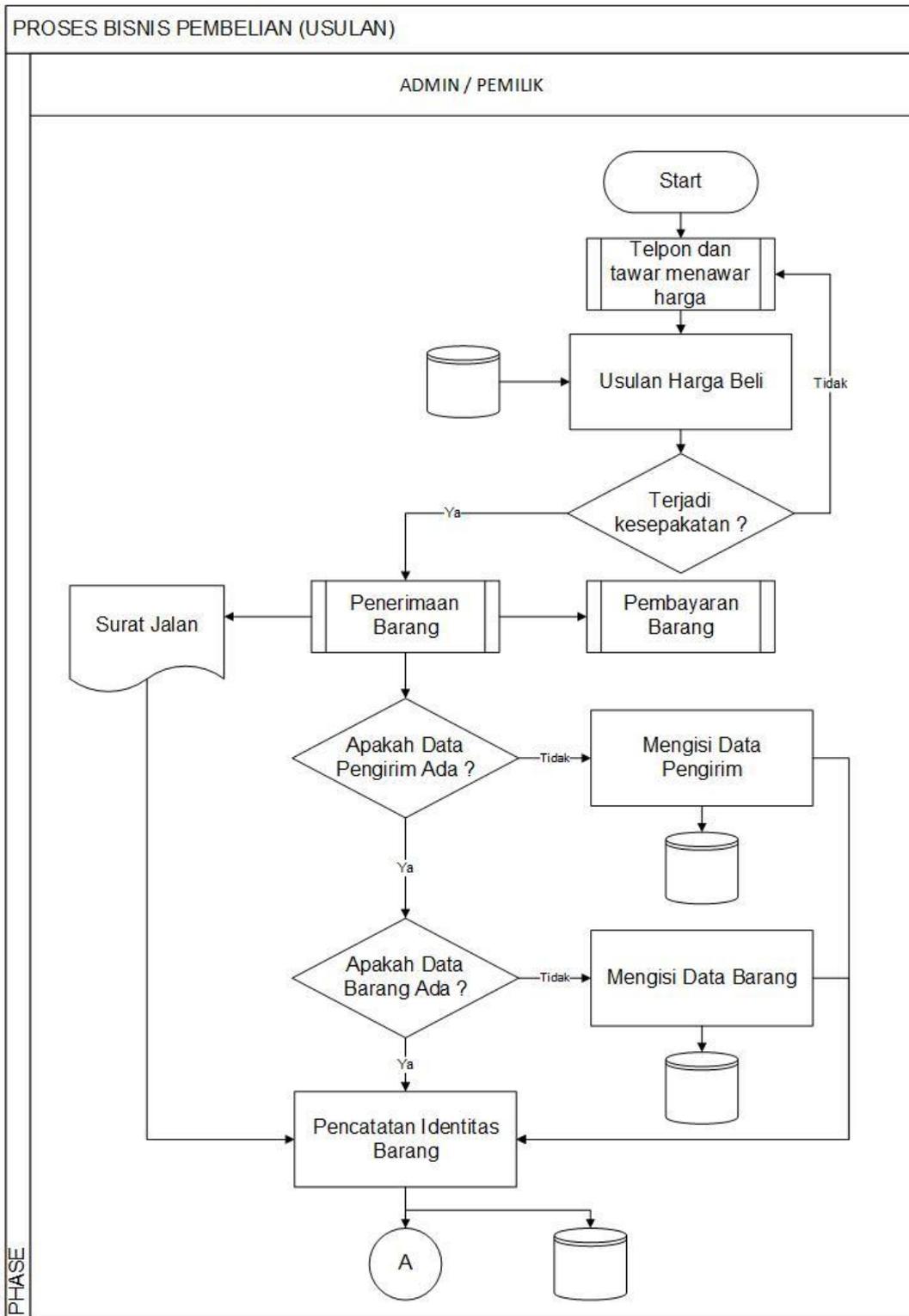
4.2.1. Proses Bisnis Pembelian Usulan

Seperti yang sudah dibahas pada sub sub bab 4.1.1., terdapat beberapa langkah yang dapat menjadi masalah pada proses bisnis yang lama. Masalah yang terdapat pada proses bisnis pembelian itu seperti, kesalahan penulisan dan pengulangan penulisan karena pembuatan laporan masih dilakukan secara manual, waktu yang lama saat ingin mencari data dan memverifikasi data, dan juga tidak adanya referensi harga saat proses tawar-menawar. Oleh karena sebab-sebab itu, dibuat sistem informasi dengan fitur harga usulan.

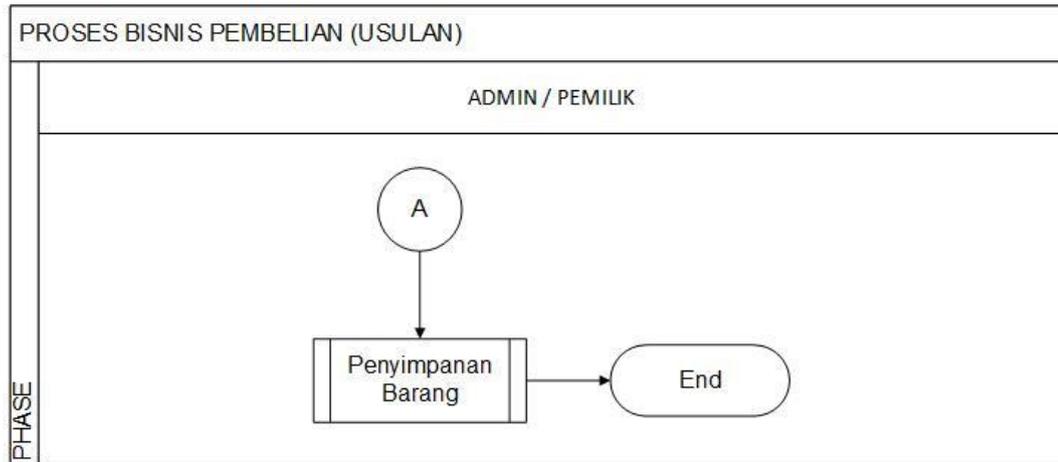
Pembuatan sistem informasi menjadi solusi kesalahan yang dapat timbul karena penulisan manual dan harga usulan menjadi solusi untuk tidak adanya referensi harga saat proses tawar-menawar. Perubahan pada proses pembelian adalah:

- a. Penggunaan sistem informasi dan *database* untuk solusi data yang tidak akurat dan mempercepat pengecekan dan verifikasi data. Hal ini dapat terjadi karena *database* memiliki sistem penyimpanan data yang terstruktur dan sistem informasi dapat memanfaatkan itu untuk menunjukkan data yang akurat dan mencari data dengan cepat.
- b. Pembuatan fitur harga beli usulan pada sistem informasi sebagai referensi harga saat tawar-menawar. Harga usulan ini didapat dari perhitungan *Moving Average Price (MAP) 1 periode*. Hal ini berdasarkan pertimbangan bahwa MAP mampu mewakili harga dan diambil 1 periode karena cepatnya perubahan harga.

Proses bisnis pembelian usulan dapat dilihat pada gambar 4.4.



Gambar 4.4. Proses Bisnis Pembelian Usulan



Gambar 4.4. Proses Bisnis Pembelian Usulan (Lanjutan)

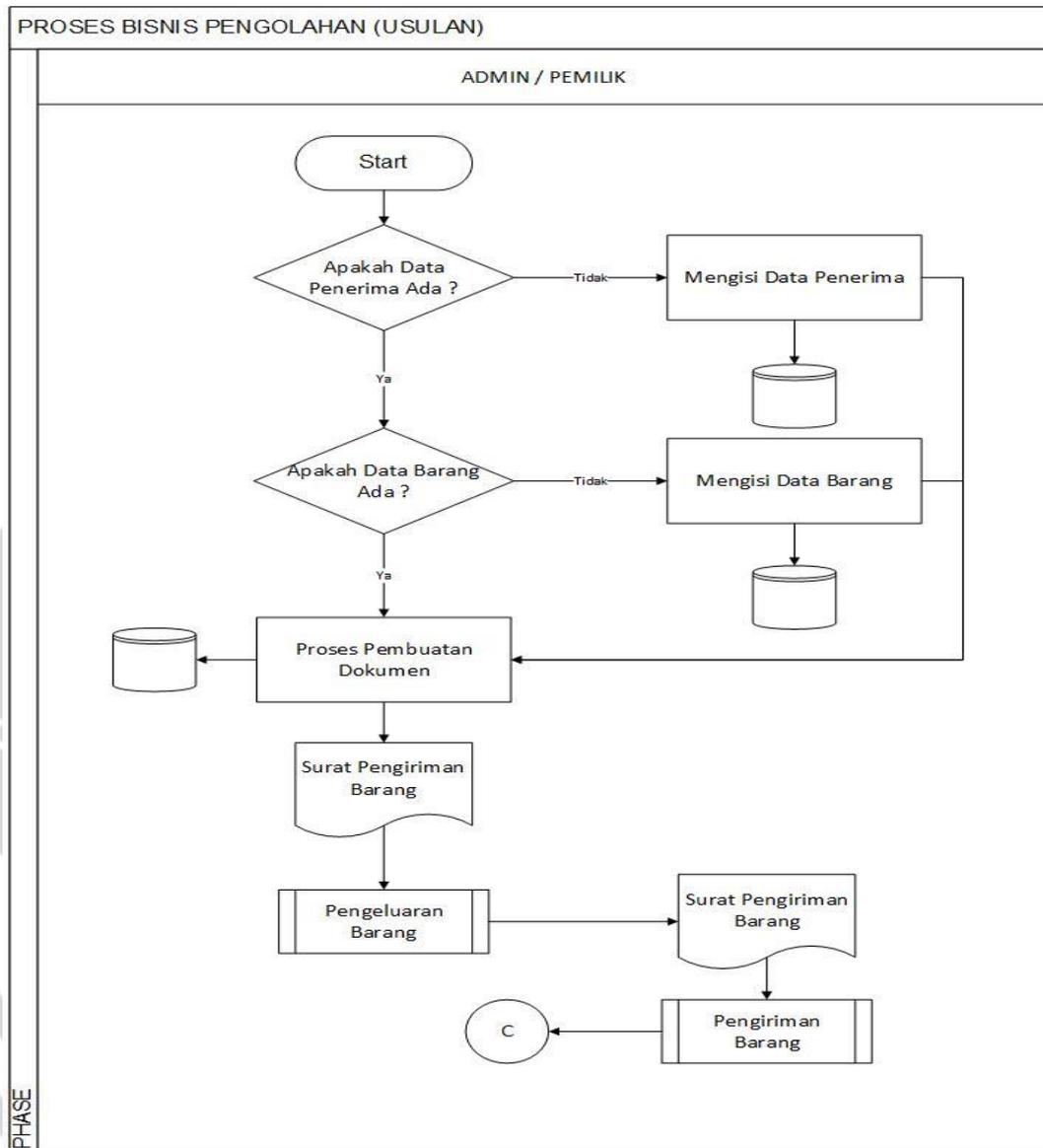
4.2.2. Proses Bisnis Pengolahan Usulan

Seperti yang sudah dibahas pada sub sub bab 4.1.2., terdapat beberapa langkah yang dapat menjadi masalah pada proses bisnis yang lama. Masalah yang terdapat pada proses bisnis pengolahan itu seperti, kesalahan penulisan dan pengulangan penulisan karena pembuatan laporan masih dilakukan secara manual dan waktu yang lama saat ingin mencari data dan memverifikasi data. Oleh karena sebab-sebab itu, dibuat sistem informasi.

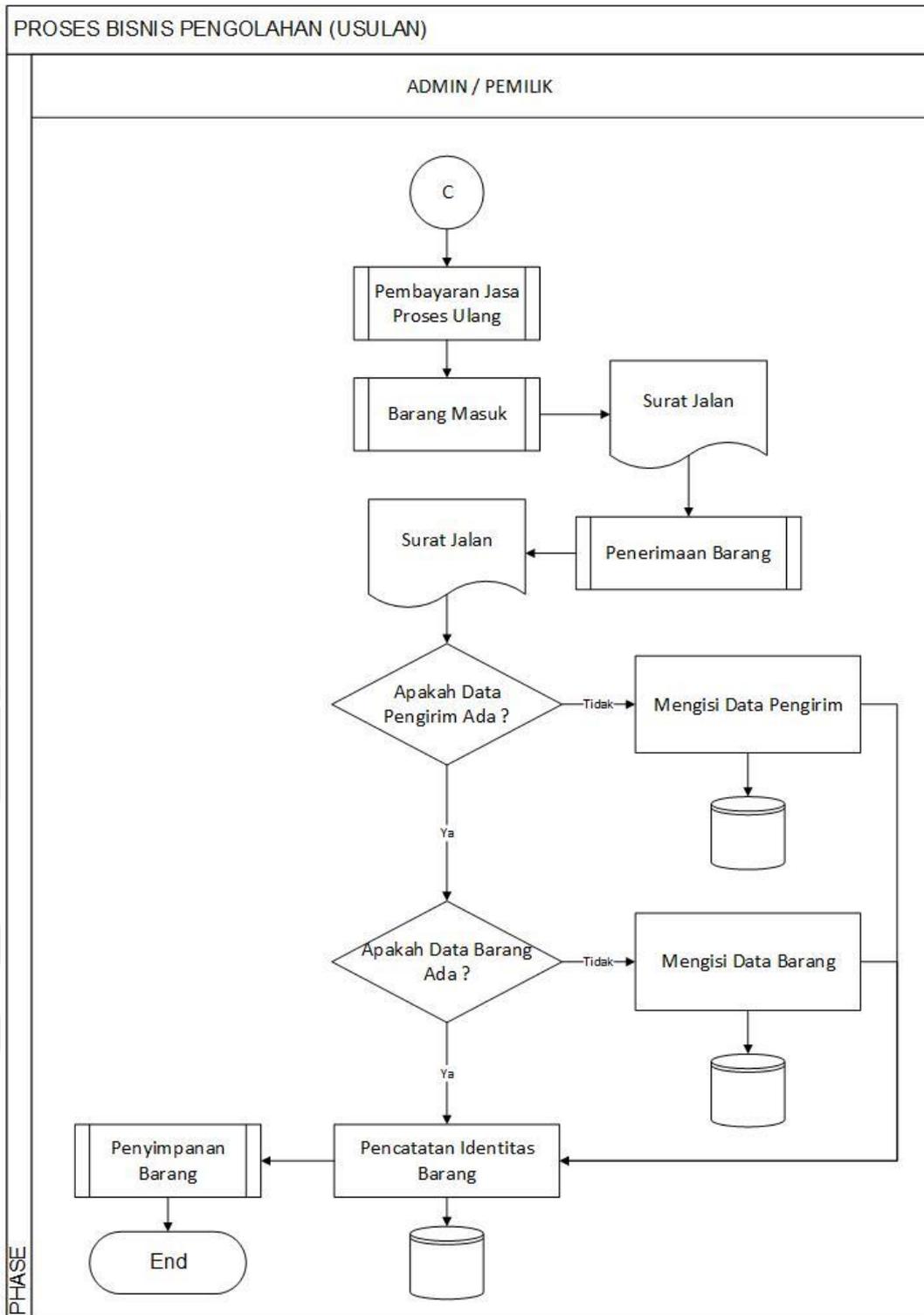
Pembuatan sistem informasi menjadi solusi kesalahan yang dapat timbul karena penulisan manual. Perubahan pada proses pembelian adalah:

- a. Penggunaan sistem informasi dan *database* untuk solusi data yang tidak akurat dan mempercepat pengecekan dan verifikasi data. Hal ini dapat terjadi karena *database* memiliki sistem penyimpanan data yang terstruktur dan sistem informasi dapat memanfaatkan itu untuk menunjukkan data yang akurat dan mencari data dengan cepat.

Proses bisnis pembelian usulan dapat dilihat pada gambar 4.5



Gambar 4.5. Proses Bisnis Pengolahan Usulan



Gambar 4.5. Proses Bisnis Pengolahan Usulan (Lanjutan)

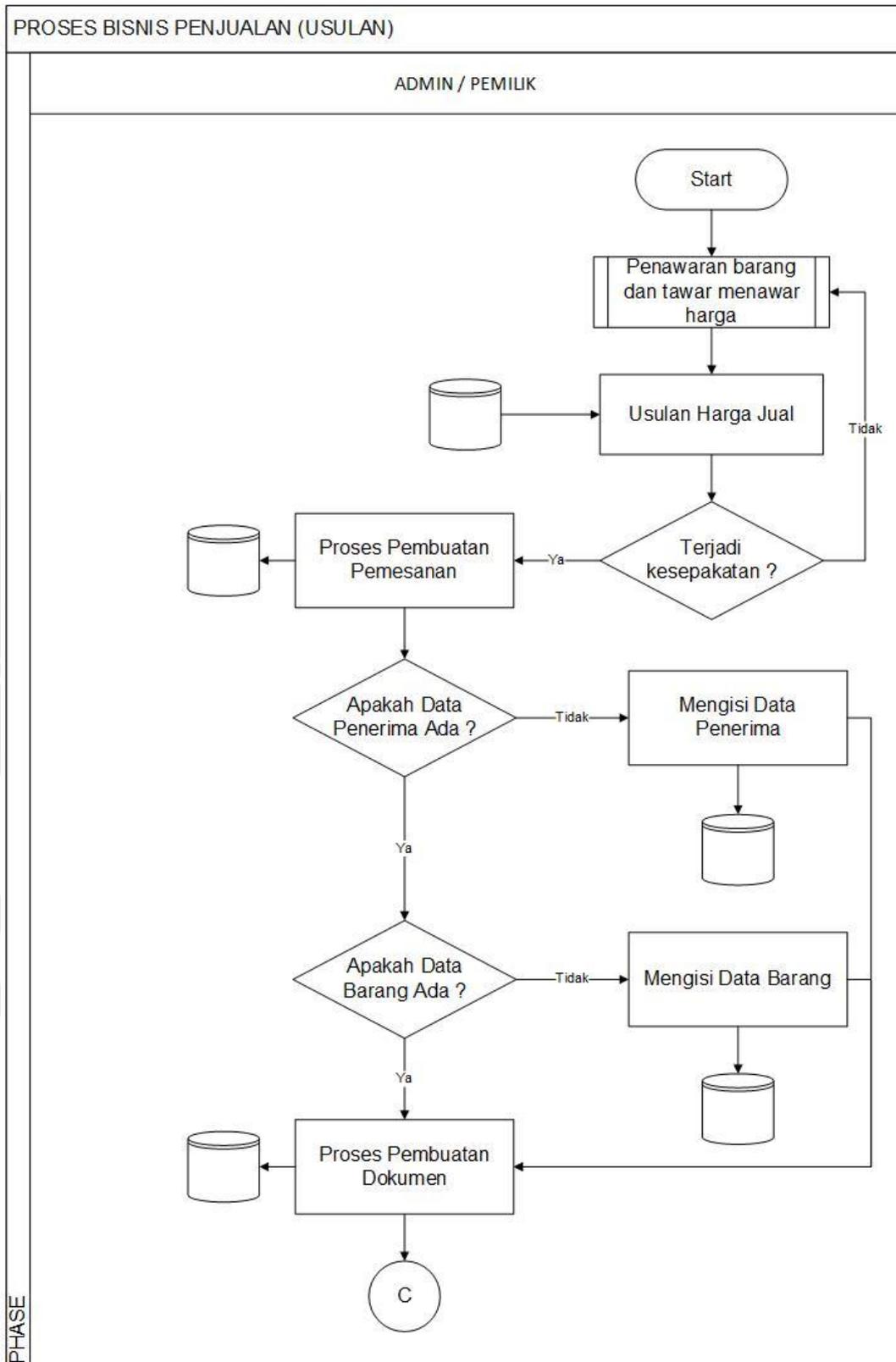
4.2.3. Proses Bisnis Penjualan Usulan

Seperti yang sudah dibahas pada sub sub bab 4.1.3., terdapat beberapa langkah yang dapat menjadi masalah pada proses bisnis yang lama. Masalah yang terdapat pada proses bisnis pembelian itu seperti, kesalahan penulisan dan pengulangan penulisan karena pembuatan laporan masih dilakukan secara manual, waktu yang lama saat ingin mencari data dan memverifikasi data, tidak adanya referensi harga saat proses tawar menawar, dan juga pembayaran yang terlambat. Oleh karena sebab-sebab itu, dibuat sistem informasi dengan fitur harga usulan dan fitur pengingat jatuh tempo.

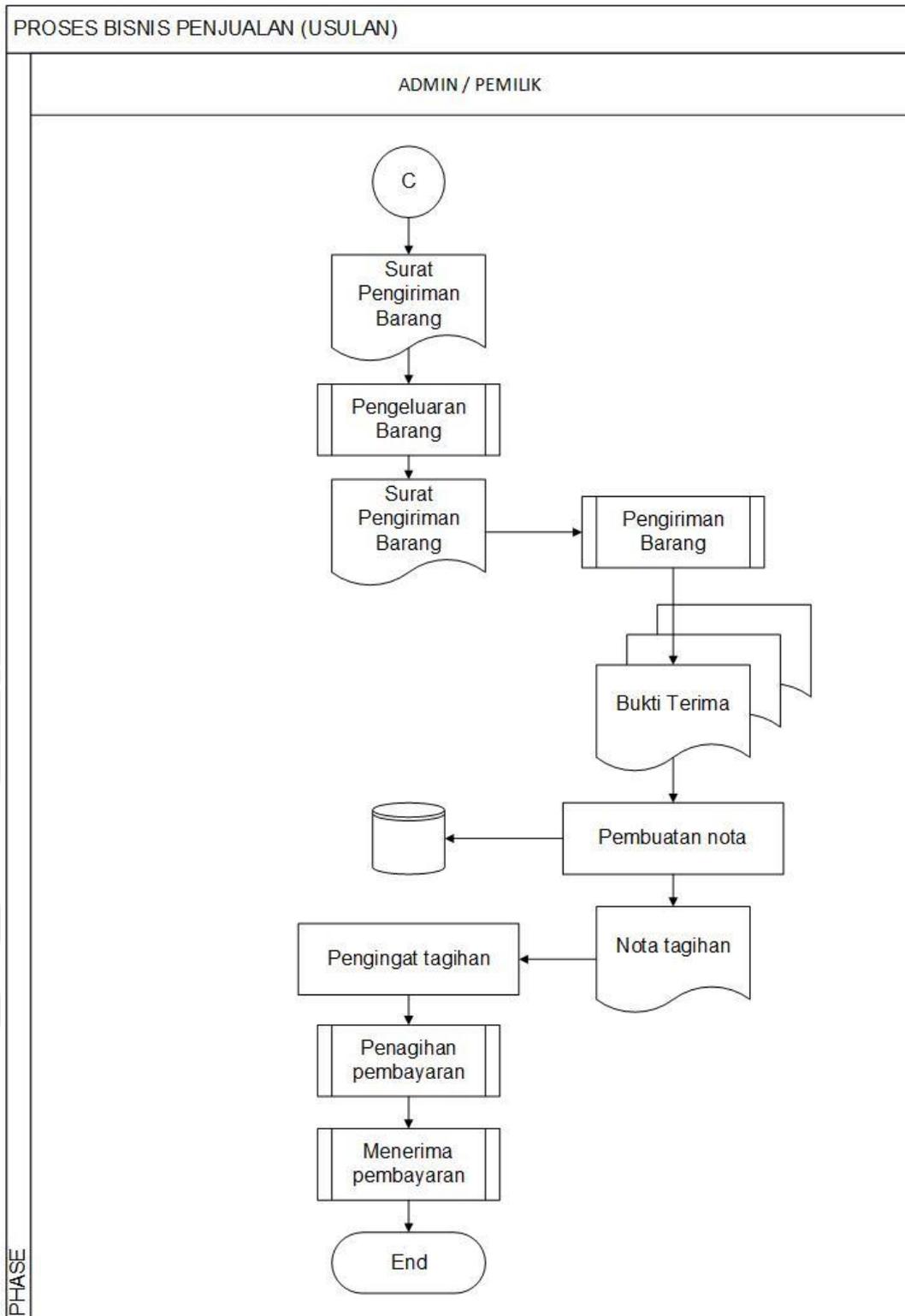
Pembuatan sistem informasi menjadi solusi kesalahan yang dapat timbul karena penulisan manual, harga usulan menjadi solusi untuk tidak adanya referensi harga saat proses tawar-menawar, dan fitur pengingat jatuh tempo untuk mengingatkan pemilik saat ada nota yang jatuh tempo agar pembayaran tidak terlambat. Perubahan pada proses pembelian adalah:

- a. Penggunaan sistem informasi dan *database* untuk solusi data yang tidak akurat dan mempercepat pengecekan dan verifikasi data. Hal ini dapat terjadi karena *database* memiliki sistem penyimpanan data yang terstruktur dan sistem informasi dapat memanfaatkan itu untuk menunjukkan data yang akurat dan mencari data dengan cepat.
- b. Pembuatan fitur harga beli usulan pada sistem informasi sebagai patokan harga saat tawar menawar. Harga usulan ini didapat dari perhitungan *Moving Average Price (MAP) 1* periode. Hal ini berdasarkan pertimbangan bahwa MAP mampu mewakili harga dan diambil 1 periode karena cepatnya perubahan harga.
- c. Pembuatan fitur pengingat jatuh tempo merupakan fitur untuk mengingatkan pemilik jika ada nota yang tanggal jatuh temponya hampir habis. Tanggal jatuh tempo yang hampir habis adalah tanggal jatuh tempo yang durasinya kurang dari atau sama dengan seminggu. Pengingat ini akan menunjukkan daftar nota yang tanggal jatuh temponya mau habis.

Proses bisnis pembelian usulan dapat dilihat pada gambar 4.6.



Gambar 4.6. Proses Bisnis Penjualan Usulan



Gambar 4.6. Proses Bisnis Penjualan Usulan (Lanjutan)