

**PERANAN PENERAPAN SISTEM ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP)
TERHADAP ANALISIS PROFITABILITAS PELANGGAN DI BISNIS SAPI
POTONG
(STUDI KASUS PADA CV. ALAM AGUNG)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh
Reza Dwi Alamsyah
2012130189

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI
(Terakreditasi Berdasarkan Keputusan BAN – PT
No. 227/SK/B-PT/AK-XVI/S/XI/2013)
BANDUNG
2017

**PERANAN PENERAPAN SISTEM ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP)
TERHADAP ANALISIS PROFITABILITAS PELANGGAN DI BISNIS SAPI
POTONG
(STUDI KASUS PADA CV. ALAM AGUNG)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Reza Dwi Alamsyah
2012130189

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI
(Terakreditasi Berdasarkan Keputusan BAN-PT
No. 227/SK/B-PT/AK-XVI/S/XI/2013)
BANDUNG
2017

**THE ROLE OF ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) SYSTEM
IMPLEMENTATION TOWARD CUSTOMER PROFITABILITY ANALYSIS IN
CATTLE-SLAUGHTERING BUSINESS
(CASE STUDY IN CV. ALAM AGUNG)**



UNDERGRADUATE THESIS

*Submitted to complete the requirements of
a Bachelor Degree in Economics*

By

*Reza Dwi Alamsyah
2012130189*

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMIC
ACCOUNTING STUDY PROGRAM
(Accredited based on decree of BAN-PT
No. 227/SK/B-PT/AK-XVI/S/XI/2013)**

BANDUNG

2017

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI AKUNTANSI



**PERANAN PENERAPAN SISTEM ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP)
TERHADAP ANALISIS PROFITABILITAS PELANGGAN DI BISNIS SAPI
POTONG**

(STUDI KASUS DI CV. ALAM AGUNG)

Oleh :

Reza Dwi Alamsyah
2012130189



PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Juni 2017

Ketua Program Studi Akuntansi,

ub

Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T.

Pembimbing,

Dr. Paulina Permatasari, M.Ak., CMA.,
CSRS., CSRA.

Ko Pembimbing,

Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (sesuai akte lahir) : Reza Dwi Alamsyah
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 01 Juli 1994
Nomor Pokok Mahasiswa/NPM : 2012130189
Program Studi : Akuntansi
Jenis naskah : Skripsi



JUDUL

PERANAN PENERAPAN SISTEM ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP)
TERHADAP ANALISIS PROFITABILITAS PELANGGAN DI BISNIS SAPI POTONG
(STUDI KASUS DI CV. ALAM AGUNG)

dengan,

Pembimbing : Dr. Paulina Permatasari, M.Ak., CMA.,
CSRS., CSRA.
Ko-pembimbing : Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T.

SAYA NYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan seleyaknya saya kutip, sadar atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak manapun.

Pasal 25 Ayat (2) UU. No. 20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : 30 Juni 2017

Pembuat pernyataan : Reza D. A.



(Reza Dwi Alamsyah)

ABSTRAK

Perkembangan teknologi yang terjadi secara terus menerus telah berperan besar dalam pertumbuhan bisnis, terlepas apapun sektor industrinya. Salah satu diantaranya adalah bisnis sapi potong dalam industri agrobisnis Indonesia. Bisnis sapi potong di industri agrobisnis Indonesia memerlukan perhatian khusus karena daging sapi merupakan barang komoditas pangan utama dan penyumbang utama terhadap inflasi di Indonesia khususnya dalam periode-periode penting seperti lebaran dan liburan lainnya. Dengan kondisi yang sedemikian kompleks, banyak pihak yang memiliki kepentingan atas kelangsungan bisnis sapi potong. Pasalnya, bisnis sapi potong di Indonesia merupakan bisnis dengan *net profit margin* yang tipis dan memiliki risiko tinggi.

Di bisnis sapi potong, perusahaan memiliki kendala umum di siklus pendapatan seperti penetapan harga pokok jual, penetapan metode jual, dan proses analisis profitabilitas pelanggan. Hal ini disebabkan oleh kualitas sapi yang tidak menentu. Kualitas sapi dapat diukur dengan menggunakan perhitungan persentase daging terhadap bobot hidup (*dressing percentage*). Dalam menanggulangi masalah-masalah tersebut, pengendalian yang dilakukan oleh CV. Alam Agung adalah menerapkan sistem Enterprise Resource Planning (ERP). Hal-hal tersebut membuat industri bisnis sapi potong semakin menarik untuk diperdalam. Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada CV Alam Agung, yang bergerak di industri agrobisnis secara khusus di bisnis sapi potong.

Dalam penelitian ini penulis melakukan studi kasus dengan metode *hypothetico-deductive*. Data yang digunakan oleh penulis merupakan data primer yang dikumpulkan dengan teknik seperti wawancara, observasi dan dokumentasi. Penulis juga menggunakan data sekunder berupa laporan penjualan dari perusahaan pada periode April 2016 sampai dengan Maret 2017. Untuk mendukung penelitian, penulis juga melakukan studi kepustakaan dengan membaca buku-buku, jurnal dan artikel yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan. Unit analisis yang digunakan oleh penulis adalah individu pelanggan di CV. Alam Agung.

Dari penelitian yang telah dilakukan, penulis mengambil kesimpulan bahwa siklus pendapatan di CV. Alam Agung memiliki alur yang sistematis. Penulis juga menemukan bahwa dengan penerapan sistem ERP di CV. Alam Agung, analisis profitabilitas pelanggan dapat dilakukan dengan lebih mendalam. Dengan menerapkan sistem ERP, perusahaan mampu melakukan analisis profitabilitas pelanggan berdasarkan hari dan segmen pelanggan. Perusahaan juga mampu melakukan analisis profitabilitas pelanggan dengan menelaah lebih lanjut atas faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas pelanggan, seperti pendapatan per pelanggan, biaya per pelanggan dan tentu saja profit per pelanggan. Sistem ERP menawarkan perusahaan efisiensi waktu dalam menganalisis profitabilitas pelanggan dengan menyediakan fungsi *Top-10 Customer List* dan *Sales Analysis Report*, sehingga perusahaan dapat mengalokasikan sumber daya yang dimiliki dengan lebih tepat. Atas hasil penelitian yang telah dilakukan, perusahaan sebaiknya melakukan analisis profitabilitas pelanggan secara berkala. Hal ini dilakukan agar proses *strategic planning* bisa lebih efektif. Dengan melakukan analisis profitabilitas pelanggan, perusahaan akan memperoleh informasi pendukung yang lebih akurat dalam mengelola sumber daya dan menetapkan tujuan perusahaan. Lalu, perusahaan juga sebaiknya melakukan *forecasting* harga jual karkas dengan menganalisis *dressing percentage*. Perusahaan dapat melakukan *forecasting* harga jual karkas dengan menganalisis *dressing percentage* yang dirata-ratakan per pelanggan karkas. Hal ini dapat dilakukan dari data yang dikumpulkan per hari, bulan atau bahkan tahunan. Kemudian perusahaan sebaiknya melakukan analisis kualitas sapi secara berkala. Hal ini bisa dilakukan lewat fungsi *Inventory Top-10 List* di sistem ERP, sehingga perusahaan bisa menilai *pen* sapi mana yang menampung sapi-sapi terbaik. Dengan kata lain, perusahaan dapat melakukan analisis terhadap profitabilitas produk lewat sistem ERP.

Kata kunci : sistem *enterprise resource planning*, analisis profitabilitas pelanggan

ABSTRACT

The continuous development of technology has contributed largely to the business growth in any industrial sector, including beef cattle industry in Indonesian agribusiness. This industry needs special consideration as beef is a major food commodity which also becomes a main contributor to inflation in Indonesia, particularly within the important periods such as Idul Fitri festivity and other holidays. Given this complex circumstance, there are a lot of parties having their own interests in the continuity of beef cattle industry due to its high risk and a low net profit margin.

In this industry, the common obstacles of companies are determining cost of goods sold, determining selling method, and conducting customer profitability analysis because of uncertain quality of cattles. Cattle quality is measured with dressing percentage. To overcome those problems, CV Alam Agung applies Enterprise Resource Planning (ERP) system as an instrument of control. Based on above descriptions, it is interesting to conduct a research on CV Alam Agung which runs its agribusiness specifically on beef cattle industry.

In this research, a case study was performed using hypothetico-deductive method. Primary data was collected using interview, observation, and documentation techniques, whereas secondary data was obtained from the company's sales report within April 2016 - March 2017. A literature review on books, journals, and articles dealing with the research topic was also performed to support the research. The unit of analysis was individual customers of CV Alam Agung.

Based on the research, it can be concluded that CV Alam Agung had a systematic flow revenue cycle. Besides, the implementation of ERP system in CV Alam Agung resulted in a deeper customer profitability analysis on daily basis and customer segmentation. Moreover, the company was also able to analyze further on factors influencing customer profitability, such as revenue per customer, cost per customer, and profit per customer. ERP system offers time efficiency to companies in analyzing customer profitability by providing function such as Top-10 Customer List and Sales Analysis Report which allow companies to allocate their resources more properly. Based on the research findings, companies should perform customer profitability analysis periodically in order to make strategic planning process more effective. Besides, it also provides companies with more accurate supporting information for maintaining resources and defining corporate goals. Furthermore, companies should also forecast the selling price of carcass by calculating dressing percentage with the average of customers based on data collected daily, monthly, or yearly. Analysis of cattle quality should also be conducted periodically using Inventory Top-10 List function in ERP system to identify the particular pen having the best cattles. In other word, companies could perform product profitability analysis using ERP system.

Keywords: enterprise resource planning system, customer profitability analysis

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat, anugerah, dan segala penyertaan-Nya yang telah diberikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peranan Penerapan Sistem Enterprise Resource Planning (ERP) Terhadap Analisis Profitabilitas Pelanggan di Bisnis Sapi Potong (Studi Kasus pada CV Alam Agung)”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian dari syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan, Bandung.

Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis memperoleh banyak dukungan dan bantuan dari banyak pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis, berupa dukungan dan bantuan, yaitu:

1. Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat, kasih dan karunia yang diberikan;
2. Papa, Mama, Ko Virza dan Mela yang selalu memberikan dukungan dan doa bagi penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi dengan lancar;
3. Ibu Dr. Paulina Permatasari, M.Ak., CMA., CSRS., CSRA. selaku dosen pembimbing penulis yang telah membimbing dengan penuh kesabaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik;
4. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T. selaku dosen ko-pembimbing penulis dan Kaprodi Akuntansi yang telah menginspirasi penulis tentang topik Enterprise Resource Planning. Terima kasih pula atas bimbingan dan nasihat Bapak selama ini;
5. Ibu Dr. Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., CISA. selaku dosen seminar mata kuliah Sistem Informasi Akuntansi. Terima kasih atas waktu, bimbingan, dan arahan Ibu selama ini;
6. Ibu Dr. Maria Merry Marianti, Dra., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan;
7. Bapak Tanto Kurnia, S.T., M.A., M.Ak. selaku dosen wali;
8. Ibu Damajanti Linda Tanumihardja, S.E., M.Ak. atas nasihat dan motivasi yang senantiasa diberikan kepada penulis selama kuliah di Unpar;

9. Bapak Samuel Wirawan, S.E., M.M., Ak.; Bapak Andre Binsar, S.E., MBA.; Bapak David Lamapuas, S.E., M.M. yang telah memberikan motivasi lebih kepada penulis dalam menjalani perkuliahan;
10. Bapak Arthur Purboyo, Drs., Akt., MPAc.; Bapak Sandy Win, S.Sos., MBA.; Bapak Gregorius Hendry Wong, S.T., M.Kom.; Bapak Hamy S. Kusumoputro, S.H., M.H. yang telah memberikan motivasi dan ilmu bisnis kepada penulis;
11. Dosen-dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan ilmu selama kuliah di Unpar;
12. Bapak Agun, Bapak Chandra dan seluruh staf tata usaha Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah membantu penulis dalam hal administrasi;
13. Pemilik dan seluruh manajemen CV Alam Agung yang memberikan ijin kepada penulis untuk menjadikan CV Alam Agung sebagai objek penelitian;
14. Margaretha Sylviana selaku orang terdekat penulis. Terima kasih atas perhatian, kesabaran, ide, dukungan dan doa yang telah diberikan. *You are my happy place.*;
15. Chatherine Melinda, Antonius Bimo, Joana Audry, Florencia Caroline, Dea Mutiara atas dukungannya kepada penulis;
16. Michael Raharjo, Evan Yapi, Nikko Wala, Kevin Ray, Michael Tansy selaku teman terdekat penulis. Kalian luar biasa.;
17. Daniel Theodorus, Eduardus Kusumo, Albert Gandi, Martin Victor, Adi Pradipta, Handy Omega, Alexander Nicola, Valdi Valentino selaku teman ngobrol penulis di Unpar. Kalian juara.;
18. Thomas Aldwin, Raymond Julius, Kevin Masli, Ari Tandries, Reinard Adisaputra selaku teman penulis yang senantiasa mengingatkan penulis untuk menyelesaikan studinya;
19. David Adi Gunawan, Alvin Christopher, Yansen Hadi, Christopher Benyamin, Ricky Setia, Gerry Favian dan Andre Jingga selaku teman *rooftop*;
20. Carla Cañedo Riba *por ser mi amiga. Un millón de gracias*;
21. Astari Utami, Franciscus Ari, Wierdina Carmel, Agatha Restinanda, Fulki Azman, Ilyas Fachrurazi, Dyarma Satria, Shintia Agustin selaku teman seminar yang telah memberikan ilmu;
22. Devina Natalia, Elvin Tan, Marcel Nathaniel, Ivana Manuella, Yessica Gaby Maria, Maria Mudi, Aditya Ananda, Ayta Medofa, Gabriella Giovani dan teman-teman perkuliahan lainnya yang telah memberikan semangat kepada penulis;

23. Pihak-pihak lainnya yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini yang disebabkan dari berbagai hal, antara lain keterbatasan waktu, tenaga, kemampuan, dan informasi dari narasumber. Oleh karena itu, penulis menerima segala kritik dan saran yang membangun guna perbaikan dan manfaat yang akan diperoleh di masa yang akan datang. Akhir kata, penulis berharap agar skripsi ini dapat memberikan manfaat dan tambahan informasi bagi pihak yang membutuhkan.

Bandung, Juni 2017

Reza Dwi Alamsyah

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	2
1.4. Manfaat Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran	3
1.6. Lokasi dan Waktu Penelitian	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Sistem Informasi Akuntansi.....	7
2.1.1. Pengertian Sistem	7
2.1.2. Pengertian Informasi	7
2.1.3. Pengertian Akuntansi	8
2.1.4. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	9
2.1.5. Manfaat Sistem Informasi Akuntansi	9
2.2. <i>Enterprise Resource Planning</i>	9
2.2.1. Pengertian <i>Enterprise Resource Planning</i>	10
2.2.2. Karakteristik Sistem ERP	10
2.3. Analisis Profitabilitas Pelanggan	12
2.3.1. Pengertian Analisis Profitabilitas Pelanggan	13
2.3.2. Tujuan Analisis Profitabilitas Pelanggan	13
2.3.3. Manfaat Analisis Profitabilitas Pelanggan	13
2.4. Siklus Pendapatan	14
2.4.1. Pengertian Siklus Pendapatan	14
2.4.2. Aktivitas Terkait Pendapatan.....	14
2.4.3. Ancaman dan Prosedur Dalam Siklus Pendapatan.....	15
BAB 3. METODE PENELITIAN	19
3.1. Metode Penelitian.....	19
3.1.1. Metode <i>hypothetico-deductive</i>	19
3.1.1.1. <i>Identify a broad problem area</i>	19

3.1.1.2. <i>Define the problem statement</i>	20
3.1.1.3. <i>Develop hypotheses</i>	20
3.1.1.4. <i>Determine Measures</i>	21
3.1.1.5. <i>Data collection</i>	21
3.1.1.6. <i>Data analysis</i>	22
3.1.1.7. <i>Interpretation of Data</i>	23
3.2. Desain Penelitian	23
3.3. Objek Penelitian	24
3.3.1. Sejarah Perusahaan.....	24
3.3.2. Struktur Organisasi.....	25
3.3.3. Deskripsi Pekerjaan	25
3.3.4. Gambaran Kegiatan Penjualan Perusahaan	27
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	30
4.1. Gambaran Siklus Pendapatan di CV. Alam Agung	30
4.1.1. Siklus Pendapatan di CV. Alam Agung	30
4.1.2. Hasil Observasi atas Siklus Pendapatan.....	37
4.2. Penerapan ERP di Dalam Siklus Pendapatan di CV. Alam Agung	44
4.2.1. Microsoft Dynamics NAV 2017.....	44
4.2.2. Indikator Penerapan Enterprise Resource Planning (ERP).....	46
4.2.2.1. <i>Flexibility</i>	48
4.2.2.2. <i>Modularity and Openness</i>	48
4.2.2.3. <i>Comprehensiveness</i>	50
4.2.2.4. <i>Data Optimization</i>	51
4.2.2.5. <i>Strategic Planning</i>	52
4.2.2.6. <i>Automatic Functions</i>	53
4.3. Penerapan ERP Dalam Membantu Analisis Profitabilitas Pelanggan di CV. Alam Agung.....	55
4.3.1. Pendapatan, Biaya dan Profit per Pelanggan	55
4.3.2. Profit per Pelanggan per Hari	65
4.3.3. Profit per Segmen Pelanggan	66
4.4. Peran Penerapan ERP Dalam Meningkatkan Efisiensi Analisis Profitabilitas Pelanggan di CV. Alam Agung	71
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	74
5.1. Kesimpulan.....	74
5.2. Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA	77
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1. – Operasionalisasi Variabel.....	22
Tabel 3. 2. – Job Description	27
Tabel 4. 1. - Hasil Wawancara Mengenai Gambaran Siklus Pendapatan.....	31
Tabel 4. 2. - Hasil Potongan Bapak ENG Febuari 2017	39
Tabel 4. 3. - Hasil Potongan Bapak ENG Maret 2017	41
Tabel 4. 4. - Perbandingan Profitabilitas Pelanggan Karkas Febuari 2017	42
Tabel 4. 5. - Perbandingan Profitabilitas Pelanggan Karkas per 27 Maret 2017	43
Tabel 4. 6. - Indikator Penerapan Enterprise Resource Planning	47
Tabel 4. 7. - Pendapatan per Pelanggan	62
Tabel 4. 8. – Biaya per Pelanggan	63
Tabel 4. 9. – Profit per Pelanggan	64
Tabel 4. 10. - Profit per Pelanggan per Hari.....	67
Tabel 4. 11. - Profit per Segmen Pelanggan Pasar	70
Tabel 4. 12 - Profit per Segmen Pelanggan Pabrik Baso	71
Tabel 4. 13. - Profit per Segmen Pelanggan Bandar	71
Tabel 4. 14. - Profit per Segmen Pelanggan Horeka	72
Tabel 4. 15. - Perbandingan Metode Analisis Profitabilitas Pelanggan.....	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1. - Hubungan Antar Variabel.....	21
Gambar 3. 2. - Struktur Organisasi CV Alam Agung.....	26
Gambar 4. 1. - Proses Pematongan Sapi Bapak ENG (13670).....	44
Gambar 4. 2. - Fungsi-Fungsi yang Ditawarkan Microsoft Dynamics NAV 2017.....	45
Gambar 4. 3. - Persyaratan Minimum Microsoft Dynamics NAV 2017.....	46
Gambar 4. 4. - Aplikasi-Aplikasi Pendukung Microsoft Dynamics NAV 2017	46
Gambar 4. 5. - <i>Flexibility</i>	49
Gambar 4. 6. - <i>Modularity</i>	50
Gambar 4. 7. - Menu <i>Receivables</i>	51
Gambar 4. 8. - Data Optimization di Modul Penjualan.....	52
Gambar 4. 9. - <i>Top 10 Customer List</i>	53
Gambar 4. 10. - <i>Inventory Top 10 List</i>	54
Gambar 4. 11. - VPN Client untuk Layanan KlikBCA Bisnis.....	55
Gambar 4. 12. - Grafik Pendapatan per Pelanggan.....	59
Gambar 4. 13. - Total Pendapatan per Bulan	60
Gambar 4. 14. - Profit per Pelanggan di Bulan Juni 2016	61
Gambar 4. 15. - Metode Otomatis Alternatif.....	77

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN I. HASIL OBSERVASI

LAMPIRAN II. PROSES PENJUALAN SAPI KEPADA PELANGGAN

LAMPIRAN III. DOKUMEN PENDUKUNG

LAMPIRAN IV. REGULASI PEMERINTAH

LAMPIRAN V. DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan teknologi yang terjadi secara terus menerus telah berperan besar dalam pertumbuhan bisnis, terlepas apapun sektor industrinya. Terdapat beberapa sektor industri yang telah berkembang pesat dan memerlukan perhatian khusus karena industri tersebut merupakan penggerak inflasi dan berdampak besar terhadap kelangsungan masyarakat, contohnya adalah barang-barang komoditas pangan. Salah satu diantaranya adalah bisnis sapi potong dalam industri agrobisnis Indonesia. Bisnis sapi potong di industri agrobisnis Indonesia memerlukan perhatian khusus karena daging sapi merupakan barang komoditas pangan utama dan salah satu penyumbang inflasi di Indonesia khususnya dalam periode-periode penting seperti lebaran dan liburan lainnya. Harga daging sapi di pasar dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran layaknya barang lain. Namun, bisnis sapi potong memiliki pasar yang lebih *demanding* karena bisnis sapi potong bergerak sebagai rantai utama dari ketersediaan daging sapi. Bisnis sapi potong juga merupakan alat ukur bagi pemerintah dalam mencapai target untuk meningkatkan konsumsi daging per kapita per tahun. Dengan total penduduk yang berada di kelas menengah telah mencapai 60 juta jiwa, kebutuhan konsumsi daging terus ditargetkan untuk meningkat setiap tahunnya.

Dengan kondisi yang sedemikian kompleks, banyak pihak yang memiliki kepentingan atas kelangsungan bisnis sapi potong. Peralnya, bisnis sapi potong di Indonesia merupakan bisnis dengan *net profit margin* yang tipis dan memiliki risiko tinggi. Bandar sapi potong umumnya memiliki *net profit margin* sebesar 3% sampai dengan 5% dari omzet, sehingga analisis profitabilitas perlu dilakukan secara berkala untuk menghindari kerugian, mengingat beban finansial yang harus ditanggung oleh perusahaan tidaklah sedikit. Faktor-faktor yang menyebabkan risiko antara lain *volatility* dari kurs US Dollar yang mempengaruhi harga beli importir, regulasi dari pemerintah yang berubah-ubah, juga kualitas sapi itu sendiri. Dengan *nature* dari rantai bisnis sapi potong yang kompleks dan intensitas persaingan yang ketat di pasar, bandar memiliki tekanan untuk menjalankan bisnis dari berbagai pihak, baik langsung maupun tidak langsung.

Selama ini, masalah yang dimiliki oleh hampir seluruh bandar di bisnis sapi potong adalah kualitas sapi potong. Bandar hanya berperan sebagai distributor dari importir sapi hidup atau yang selanjutnya disebut feedloter, sehingga tidak mempunyai sumber daya yang cukup untuk memastikan kualitas sapi agar tetap terjaga. Sapi potong dikatakan memiliki kualitas yang baik jika daging yang dihasilkan tidak hanya baik secara kualitatif, namun juga kuantitatif, yakni seberat 50% dari bobot hidup. Jika angka tersebut jatuh di bawah 50%, pedagang tidak bisa membayar ke bandar secara lancar karena pedagang mengalami kerugian.

Hal ini berdampak pada penurunan kemampuan bayar bandar terhadap feedloter. Dengan demikian, feedloter pun tidak akan mampu membayar kewajiban keuangan yang dimiliki oleh feedloter terhadap kreditor dengan lancar. Ketidakpastian atas kualitas sapi yang tinggi disebabkan oleh berbagai macam faktor eksternal yang membuat bandar kewalahan dalam menetapkan harga pokok penjualan. *Net profit margin* yang tipis juga menjadi hal yang harus diperhatikan dalam bisnis sapi potong. Hal ini membuat industri bisnis sapi potong semakin menarik untuk diperdalam. Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada CV Alam Agung, yang bergerak di industri agrobisnis secara khusus di bisnis sapi potong.

1.2. Rumusan Masalah

Penulis mengidentifikasi pokok-pokok permasalahan yang dibahas adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran siklus pendapatan di CV. Alam Agung?
2. Bagaimana penerapan ERP di dalam siklus pendapatan di CV. Alam Agung?
3. Bagaimana penerapan ERP dapat membantu analisis profitabilitas pelanggan di CV. Alam Agung?
4. Bagaimana peran penerapan ERP terhadap analisis profitabilitas pelanggan di CV. Alam Agung agar analisis profitabilitas pelanggan berjalan secara efisien?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah disebutkan di atas, tujuan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui gambaran siklus pendapatan di CV. Alam Agung.
2. Mengetahui dampak penerapan ERP di dalam siklus pendapatan di CV. Alam Agung.

3. Mengetahui dampak penerapan ERP terhadap analisis profitabilitas pelanggan di CV. Alam Agung.
4. Mengetahui peran penerapan ERP terhadap analisis profitabilitas pelanggan di CV. Alam Agung akan meningkatkan efisiensi.

1.4. Manfaat Penelitian

Penulis mengharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak antara lain:

1) Perusahaan.

Melalui penelitian ini, penulis berharap perusahaan dapat mengetahui keunggulan dan kelemahan dari penerapan ERP terhadap proses-proses bisnis utama, sehingga perusahaan dapat memaksimalkan fungsi ERP dalam meningkatkan profit perusahaan dan tentunya mengawasi biaya yang muncul dalam kegiatan bisnis. Hal ini disebabkan oleh sifat bisnis yang dimiliki menghasilkan *net profit margin* yang tipis.

2) Pendidikan.

Melalui penelitian ini, penulis berharap dapat menambah wawasan dan pengetahuan mahasiswa dan masyarakat mengenai peran ERP di bisnis sapi potong, sehingga industri agrobisnis bisa menjadi semakin menarik untuk dipelajari.

3) Pemangku Kepentingan

Melalui penelitian ini, penulis berharap pemangku kepentingan utama seperti PT. TUM sebagai pemasok (*feedloter*) CV Alam Agung; Pemerintah Indonesia, Dinas Peternakan, Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan Kota Bandung sebagai regulator; dan Bank DNM sebagai kreditor dapat dipermudah dalam melakukan proses *continuous improvement* dan supervisi, sehingga kualitas sapi tetap terjaga oleh perusahaan penggemuk sapi (*feedloter*) sebagai pemasok perusahaan, jumlah kuota impor sapi dapat bisa ditetapkan dengan lebih baik oleh regulator, dan performa keuangan perusahaan dapat diawasi oleh kreditor. Hal ini dimaksudkan untuk membantu seluruh pihak dalam proses pengambilan keputusan dalam peran mereka masing-masing.

1.5. Kerangka Pemikiran

Pada perusahaan yang bergerak di bisnis sapi potong biasanya memiliki beberapa siklus penting akuntansi, seperti siklus pengeluaran, siklus pendapatan, siklus

produksi, siklus manajemen Sumber Daya Manusia. Di sini penulis lebih memfokuskan pada siklus pendapatan. Siklus pendapatan di bisnis sapi potong memegang peran utama, karena terkait dan memiliki hubungan yang erat dengan siklus lainnya. Di dalam siklus pendapatan terdapat beberapa aktivitas kunci yaitu *sales order entry, shipping, billing, dan cash collection*. Apabila di dalam salah satu aktivitas tersebut terjadi kesalahan maka kesalahan pun akan mempengaruhi siklus lainnya. Hal ini dapat mengakibatkan manajemen salah dalam menerapkan strategi, karena manajemen didukung oleh informasi yang tidak akurat, sehingga strategi yang ditetapkan tidak akan berjalan dengan semestinya.

Di bisnis sapi potong, perusahaan memiliki kendala umum di siklus pendapatan seperti penetapan harga pokok jual, penetapan metode potong, dan proses analisis profitabilitas pelanggan. CV. Alam Agung memiliki kendala dalam menetapkan harga jual untuk metode karkas akibat kualitas sapi potong yang tidak konsisten, sehingga keputusan untuk menetapkan harga jual metode karkas kerap membutuhkan waktu yang terlampaui lama. Hal ini dikarenakan oleh kualitas sapi potong yang tidak menentu, sehingga perusahaan hanya bisa melakukan prediksi. Kualitas sapi tidak hanya dapat dinilai secara kualitatif lewat fisiknya, tetapi juga secara kuantitatif dari persentase yang dinamakan *dressing percentage* (McKiernan, Gaden, & Sundstorm, 2007). Kualitas sapi juga berdampak langsung terhadap aktivitas pasca penjualan seperti penagihan. Dampak dari kualitas sapi yang buruk adalah kenaikan permintaan diskon dan yang terburuk adalah hilangnya minat beli pelanggan.

Masalah lain yang dialami oleh CV. Alam Agung adalah tidak adanya analisis profitabilitas pelanggan. Analisis profitabilitas pelanggan ini penting dilakukan oleh perusahaan untuk menjaga profit dan memelihara pelanggan yang benar-benar menguntungkan perusahaan. Manfaat lainnya adalah untuk mengawasi standar pemotongan yang dilakukan oleh tim potong. Pasalnya, ketika penulis melakukan analisis profitabilitas pelanggan, muncul seorang pelanggan yang rutin melakukan pembelian, akan tetapi keuntungan yang dihasilkan nyaris tidak ada bahkan berada di posisi rugi akibat rekayasa bobot hasil potongan yang dilakukan oleh pelanggan tersebut.

Pemilik memiliki kesulitan dalam membebaskan biaya-biaya yang ada secara akurat. Hal ini diakibatkan karena pemilik beranggapan selama seluruh kewajiban perusahaan dapat terbayarkan, maka perusahaan masih berada di dalam kondisi keuangan yang sehat, sehingga pemilik beranggapan bahwa pembebanan

biaya tidak perlu dilakukan secara akurat. Padahal, ada 7 aspek yang harus dinilai untuk menentukan sehat atau tidaknya kondisi keuangan perusahaan (Sullivan, 2014). Aspek-aspek tersebut adalah peningkatan pendapatan, pertumbuhan beban yang persentasenya *flat* atau tidak melebihi peningkatan pendapatan, saldo kas merepresentasikan pertumbuhan jangka panjang, *debt ratio* yang rendah, *profit margin* yang minimal sama dengan rata-rata *profit margin* kompetitor di industri sejenis, *operating expense ratio* yang rendah dan pelanggan perusahaan haruslah perpaduan antara pelanggan baru dan pelanggan lama yang melakukan *repeat order*.

Dalam menanggulangi masalah tersebut, pengendalian yang dilakukan oleh CV. Alam Agung adalah menerapkan *Enterprise Resource Planning* (ERP). ERP didefinisikan sebagai sistem berbasis komputer yang dirancang untuk memproses transaksi organisasi dan memfasilitasi kegiatan perencanaan, produksi, dan penanganan pelanggan yang terintegrasi dan diolah secara *real-time* (O'Leary, 2000). Sistem ERP melacak sumber daya bisnis yang ada seperti kas, bahan baku, kapasitas produksi, dan juga mengawasi status komitmen bisnis seperti order penjualan, order pembelian dan *payroll*. Aplikasi ini membuat sistem yang bisa membagikan data kepada berbagai departemen untuk menyediakan data tersebut (Almajali, Masa'deh, & Tarhini, 2016).

Dengan demikian, ERP dapat disimpulkan sebagai perangkat perusahaan dalam menjaga aset perusahaan, membantu manajemen untuk dapat membuat laporan yang sesuai dengan standar yang berlaku, dan memberikan manajemen informasi terbaru secara *real-time* dalam kegiatan operasi sehingga seluruh siklus lain dapat berjalan dengan lancar. Penggunaan ERP diharapkan dapat meningkatkan pengendalian manajemen khususnya dalam proses bisnis utama, yakni penjualan dan pendapatan. Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Peran Penerapan Sistem Enterprise Resource Planning (ERP) terhadap Analisis Profitabilitas Pelanggan di Bisnis Sapi Potong agar berjalan secara efisien" untuk memperoleh analisis yang tepat waktu dan lebih akurat, sehingga perusahaan mampu memprioritaskan pelanggan berdasarkan profitabilitas masing-masing dan menganalisis mana pelanggan yang harus dipertahankan dan mana pelanggan yang harus dilepas ke kompetitor.

1.6. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan penulis di seluruh lokasi operasional perusahaan, yakni :

1. Rumah Potong Hewan Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan Kota Bandung (Jalan Arjuna No. 45, Husen Sastranegara, Cicendo, Kota Bandung, Jawa Barat 40174)
2. Kandang sapi impor (*Cattle Pen*) CV. Alam Agung (Jalan Arjuna No. 45, Husen Sastranegara, Cicendo, Kota Bandung, Jawa Barat 40174)
3. Kantor CV. Alam Agung (Komplek Gading Regency blok A1 No.18, Cisaranten Endah, Soekarno Hatta, Bandung 40292)

Penulis melakukan penelitian sejak bulan Januari hingga Juni 2017. Penulis mengambil rentang waktu selama 6 bulan agar dapat memperoleh data yang lebih akurat, sehingga hasil penelitian bisa membantu perusahaan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya hingga ke aktivitas perencanaan strategis (*strategic planning*).