

## Penerapan Manajemen Rantai Pasok Berbasis Sistem ERP Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Rumah Makan Has Seven

Immanuel Zai<sup>1</sup>, Nasar Buntu Laulita<sup>2</sup>, Mualifah Nurhidayati<sup>3</sup>, Sheril Fitri Riana<sup>4</sup>, Jacelyn<sup>5</sup>, Princessa Tan Widiana<sup>6</sup>, Tan Alvin Henk Saputra<sup>7</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Manajemen, Universitas Internasional Batam  
E-mail: [Immanuelzai@uib.edu](mailto:Immanuelzai@uib.edu)<sup>1</sup>, [Nasar.buntu@uib.edu](mailto:Nasar.buntu@uib.edu)<sup>2</sup>, [2041175.mualifah@uib.edu](mailto:2041175.mualifah@uib.edu)<sup>3</sup>, [2041186.sheril@uib.edu](mailto:2041186.sheril@uib.edu)<sup>4</sup>, [2041151.jacelyn@uib.edu](mailto:2041151.jacelyn@uib.edu)<sup>5</sup>, [2041153.princessa@uib.edu](mailto:2041153.princessa@uib.edu)<sup>6</sup>, [2041178.tan@uib.edu](mailto:2041178.tan@uib.edu)<sup>7</sup>

### Article History:

Received: 01 Mei 2022

Revised: 07 Juni 2022

Accepted: 07 Juni 2022

**Keywords:** *Proses Bisnis, ERP, Software.*

**Abstract:** *UMKM Rumah makan Has Seven merupakan sebuah UMKM yang bergerak dibidang kuliner yang terletak di Kota Batam. Usaha ini didirikan pada tanggal 2 Maret 2020 oleh Bapak Hasbi. UMKM ini terletak di Komplek Ruko Sinar Penuin Blok D No. 4-6, Jalan Batu Selicin, Lubuk Baja, Batam. Saat ini, kendala yang dihadapi oleh UMKM ialah belum matang dalam melakukan strategi manajemen rantai pasok pada struktur organisasinya serta belum melakukan penerapan mengenai sistem teknologi yang berbasis ERP. Adapun tujuan dari penelitian ini ialah: meningkatkan kualitas pemasaran sesuai dengan strategi manajemen rantai pasok, menerapkan sistem teknologi yang berbasis ERP, Memberikan rekomendasi dan saran kepada UMKM untuk peningkatan daya saing berdasarkan praktek dari manajemen rantai pasok. Pada laporan ini penulis melakukan analisa dan menyarankan kepada pemilik mitra untuk menggunakan fasilitas aplikasi software akuntansi dan melakukan penerapan secara matang mengenai strategi manajemen rantai pasok pada struktur organisasinya.*

## PENDAHULUAN

Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) yang dihadapi di negara Indonesia mengakibatkan terjadinya banyak pasar bebas yang menyebar luas dimulai dari arus modal, barang dan jasa, serta para tenaga kerja yang sudah memasuki wilayah kawasan ASEAN maupun diluar dari negara ASEAN. Hal ini memiliki pengaruh besar dalam persaingan bebas terutama dalam bidang ekonomi yang semakin hari semakin ketat. Selain itu, tuntutan dari konsumen yang ingin mendapatkan produk berkualitas, murah, dan mudah dijangkau dapat menjadi tantangan besar bagi produsen sehingga setiap harinya para produsen berusaha untuk berpikir kreatif dalam memproduksi serta mendistribusikan produknya kepada para konsumen sesuai dengan permintaan konsumen.

Produsen dituntut untuk selalu berpikir kreatif dan efisien dalam memenuhi kebutuhan konsumennya sehingga dalam proses menyalurkan barang kepada konsumen dibutuhkan pihak-

pihak lain yang berperan untuk membantu produsen Menurut Pujawan & Mahendrawati, seluruh pihak yang berperan dalam produsen diantaranya pemasok, manufaktur, retailer, dan distributor mempunyai peran dalam bekerja sama dengan produsen untuk menciptakan produk yang berkualitas, murah serta efisien. Hal ini akan berlanjut dan muncul suatu konsep yang dinamakan dengan Manajemen Rantai Pasokan (*Supply Chain Management*).

Manajemen rantai pasok memiliki beberapa dimensi yang dapat mempengaruhi sebuah UMKM yaitu: memiliki akses dalam berbagi informasi dengan UMKM dalam rantai pasokan (Ibrahim & Ogunyemi, 2012); memiliki akses kepercayaan terhadap pemasok (Nurdianti et al., 2017); dan hubungan jangka panjang dengan para pemasok mitra UMKM

Penelitian yang membahas mengenai manajemen rantai pasok lebih banyak diterapkan pada perusahaan besar, sedangkan dalam penelitian ini kita mencoba membahas mengenai manajemen rantai pasok pada UMKM Rumah makan Has Seven. Sistem penelitian manajemen rantai pasok memberikan pendekatan secara lengkap untuk menyalurkan produk kepada konsumen dengan cara melakukan pemanfaatan terhadap teknologi informasi mulai dari pemasok awal hingga pengecer sehingga sistem rantai pasok pada Rumah makan Has Seven ini sangat strategis untuk mendapatkan keunggulan yang kompetitif (Huang, 2021).

Saat ini UMKM Kota Batam telah mencapai sekitar 81.486, hal ini membuktikan bahwa Kota Batam merupakan kota yang kuat dalam persaingan bebas dan juga termasuk dalam kota yang masyarakatnya memiliki pemikiran yang kreatif dalam membuat usaha. Namun, terdapat beberapa hambatan dan rintangan baik dari internal maupun eksternal yang nantinya akan ditemui dari pelaku usaha. (LPPI dan Bank Indonesia, 2015:19-20) yaitu: rata-rata pelaku usaha UMKM belum memperoleh modal yang disetujui oleh bank hal ini mengakibatkan sumber daya yang dimiliki sangat terbatas serta para pelaku yang minim dalam pengetahuan mengenai teknologi informasi, terbatasnya alat-alat saran dan prasarana bahan baku yang bagus dan mudah didapat, serta persaingan bisnis yang ketat baik di wilayah Kota Batam maupun di luar wilayah Kota Batam yang mudah untuk melaksanakan bisnis di kota yang strategis tersebut. Oleh karena itu, UMKM Rumah Makan Has Seven harus meningkatkan daya saing usaha mereka dengan menerapkan manajemen rantai pasok.

UMKM Rumah makan Has Seven merupakan sebuah UMKM yang bergerak dibidang kuliner yang terletak di Kota Batam. Usaha ini didirikan pada tanggal 2 Maret 2020 oleh Bapak Hasbi selaku pemilik dan 2 pendukung lainnya yang bernama Anwar Hidayat dan Imam Namawi. UMKM ini terletak di Komplek Ruko Sinar Penuin Blok D No. 4-6, Jalan Batu Selicin, Lubuk Baja, Batam. Lokasi usaha ini memiliki tiga ruko yang telah didesain menjadi satu bangunan yang memiliki lima lantai dengan berbagai fasilitas dan ruangan yang berbeda.

UMKM ini terinspirasi dari restoran Love Seafood yang bergerak dibidang kuliner dengan bahan utama makanan laut namun tetap memiliki citra rasa khas melayu. Hal ini menjadi ide bagi Bapak Hasbi untuk memulai usahanya dengan membuat sebuah rumah makan khas melayu dengan bahan utama makanan laut. Nama dari UMKM ini terinspirasi dari nama keluarga pemilik serta anggota keluarganya yang berjumlah tujuh. Pemilik usaha ini memiliki satu istri dan lima anak, semua anak pemilik usaha tersebut memiliki nama awalan Has sehingga terciptalah nama UMKM ini, yaitu Has Seven.

Produk yang dihasilkan dari UMKM RM Melayu Has Seven berupa makanan khas melayu seperti ikan asam pedas, ikan goreng sambal lalapan, sup ayam kampung, ayam goreng, kangkung belacan, dan masih banyak lagi masakan khas melayu lainnya. Masakan yang paling banyak diminati ialah ikan asam pedas serta ikan singgang. Untuk ikan asam pedasnya dimasak dengan menggunakan pilihan ikan lebam yang segar.

Pada masa pandemi Covid-19 ini, banyak dampak negatif yang timbul pada usaha kuliner ini terutama pada RM Melayu Has Seven seperti omset penjualan menurun serta biaya operasional yang semakin tinggi dimana UMKM harus membeli kelengkapan protokol kesehatan seperti masker maupun sabun cuci tangan yang ekstra untuk pengunjung. Hal tersebut membuat pemilik usaha mengambil keputusan untuk melakukan PHK kepada beberapa karyawan. Total keseluruhan karyawan rumah makan berjumlah 10 orang, namun sejak pandemi Covid-19 turun menjadi 6 orang. Saat ini UMKM telah berjalan selama 2 tahun dengan memantau kondisi virus covid 19 yang semakin hari semakin menurun jumlah yang terkena paparan covid 19 membuat rumah makan mulai ramai didatangkan pengunjung, maka dengan ini umkm perlu membuat sebuah rancangan teknologi yang berbasis ERP serta mulai merancang kembali strategi manajemen rantai pasokan sehingga umkm dapat meningkatkan kualitas pemasaran yang sesuai dengan strategi rantai pasok dan melakukan teknologi yang berbasis ERP.

Kegiatan Rumah makan perlu terintegrasi dengan baik dengan menerapkan sistem-sistem terbaru yang sebaiknya sudah mulai diterapkan pada umkm ini sehingga dapat menghasilkan efisien dalam melakukan persaingan yang kompetitif dengan mitra lainnya. Oleh karena itu, penulis akan melakukan penelitian serta mendampingi pemilik usaha dalam melakukan strategi rantai pasok serta menerapkan sistem ERP pada Rumah makan Has Seven.

Tujuan dari penelitian ini yaitu meningkatkan kualitas pemasaran sesuai dengan strategi manajemen rantai pasok, menerapkan sistem teknologi yang berbasis ERP, memberikan rekomendasi dan saran kepada UMKM untuk peningkatan daya saing berdasarkan praktek dari manajemen rantai pasok dan menerapkan penggunaan ERP.

## **LANDASAN TEORI**

### **Manajemen Rantai Pasok**

Manajemen rantai pasok adalah kombinasi dari kegiatan yang membeli, mengalihdayakan atau menyewa bahan/jasa, kemudian mengubahnya menjadi barang setengah jadi sebagai produk akhir yang dapat dijual kepada konsumen. Manajemen rantai pasok mencakup segala sesuatu mulai dari produksi, pengembangan produk, hingga sistem informasi yang diperlukan untuk mengarahkan usaha ini. Biasanya, SCM mencoba untuk mengontrol atau menghubungkan produksi, pengiriman, dan distribusi suatu produk secara terpusat. Dengan mengelola rantai pasok, perusahaan dapat memotong biaya berlebih dan mengirimkan produk ke konsumen lebih cepat. Hal ini dilakukan dengan menjaga kontrol yang lebih ketat atas persediaan internal, produksi internal, distribusi, penjualan, dan persediaan vendor perusahaan (Koberg & Longoni, 2019).

Manajemen rantai pasok ialah suatu proses dimana produk yang terstruktur dibuat lalu dikirim kepada konsumen. Strategi ini mengacu pada sebuah jaringan yang tersusun secara kompleks yang memiliki hubungan antara organisasi yang telah dibuat oleh sebuah mitra. Organisasi ini disusun guna mempermudah memperoleh sumber daya yang produktif untuk diberikan kepada konsumen. Rantai pasok merupakan strategi kegiatan integrasi berbagai aktivitas dan layanan pengadaan bahan baku utama yang nantinya akan diubah menjadi barang jadi maupun barang setengah jadi lalu akan dikirimkan kepada pelanggan. (Sumarauw, Tumade, & Manambing, 2014)

Model rantai pasok terintegrasi umumnya dapat berisi tiga aliran yang saling terkait: aliran material (yang memiliki tiga tahap berbeda (pembelian, transformasi, dan distribusi), aliran informasi (pertukaran data elektronik atau hubungan situs web) dan aliran keuangan (yang mencakup pembayaran kepada pemasok). dan subkontraktor untuk barang dan jasa dan

pembayaran oleh pelanggan ke pengecer untuk produk akhir) Jelas, distribusi fisik adalah bagian penting dari rantai pasokan dan komponen informasi dan keuangan sama pentingnya dengan aliran fisik dalam banyak rantai pasok. Selain itu, kita harus menggarisbawahi peran input pengetahuan ke dalam proses rantai pasok (Ivanov et al., 2018). Misalnya, proses rantai pasok untuk produk baru memerlukan koordinasi yang erat antara input intelektual (desain) dengan input fisik (komponen, prototipe, dll) (Min et al., 2019).

### **Definisi dan Deskripsi ERP**

Sistem ERP merupakan sistem perangkat lunak yang menjelaskan tentang proses bisnis dalam suatu perusahaan maupun organisasi. Sistem ERP memberikan akses kemudahan bagi pemilik perusahaan dalam membuat data serta melakukan sebuah transaksi. Sistem ERP digunakan untuk mempermudah perusahaan agar proses yang dilakukannya berjalan sesuai sistem sehingga dapat menghasilkan waktu yang efisien dibandingkan sebuah perusahaan yang menggunakan sistem secara manual maka akan menghasilkan waktu yang sangat lama dan hasilnya tidak akan sempurna. Dalam perusahaan juga membutuhkan proses penyimpanan data dan transaksi sehingga semua hal yang berkaitan dengan kedua ini harus dilakukan dengan sistem ERP. (Part, 2016) Sistem ERP memiliki berbagai jenis model sistem namun semuanya tergantung dari standar peraturan yang dimiliki oleh perusahaan itu sendiri.

Sistem penggunaan ERP telah dilengkapi dengan hardware & software untuk melakukan proses dan mengkoordinasikan sebuah data kedalam bagian manajemen bisnis untuk pengambilan sebuah keputusan secara cepat dan efektif. (Part, 2016)

Definisi sistem ERP memiliki arti yang berbeda berdasarkan entitas yang bersangkutan. Biasanya, sistem ERP mengacu pada paket perangkat lunak komprehensif yang berupaya mengintegrasikan semua proses dan fungsi bisnis untuk memberikan tampilan lengkap dari satu arsitektur teknologi informasi. Di bidang konstruksi, sistem ERP dapat didefinisikan sebagai "platform komputer berbasis teknologi informasi yang memungkinkan integrasi berbagai proses bisnis organisasi untuk meningkatkan efisiensi, dan dengan demikian keuntungan, dengan menggunakan satu database". Lebih jelasnya, ERP menggantikan semua paket perangkat lunak mandiri di bidang keuangan, SDM, inventaris, perencanaan, dll, dengan satu perangkat lunak terpadu yang dibagi menjadi modul. Setiap modul kira-kira berfungsi sebagai sistem yang berdiri sendiri, tetapi semua modul dihubungkan bersama dan berbagi informasi dan data. Tujuan akhir dari vendor perangkat lunak ERP adalah untuk menyediakan modul fleksibel yang memiliki kemampuan lebih untuk berbagi data dan informasi bisnis secara efektif.

### **Manfaat Sistem ERP**

Organisasi bersedia berinvestasi dalam sistem ERP untuk mendapatkan manfaat dari mengintegrasikan proses bisnis mereka ke dalam satu arsitektur teknologi informasi. Manfaat langsung dari integrasi ini termasuk menyederhanakan operasi dan mempercepat proses pengambilan keputusan. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa pendorong utama implementasi ERP adalah: (1) pertumbuhan perusahaan; (2) peningkatan layanan pelanggan; (3) sistem distribusi yang efisien; dan (4) pengurangan biaya operasional. Tren ini menunjukkan bahwa ada kebutuhan untuk sistem seperti itu sehingga ada kebutuhan untuk memahami driver dari organisasi untuk menerapkan sistem ERP. Memperkenalkan tiga alasan utama mengapa suatu organisasi dapat mempertimbangkan untuk menerapkan sistem ERP. Alasan pertama adalah untuk membuat database umum di seluruh perusahaan. Alasan kedua adalah untuk mengotomatisasi sebanyak mungkin proses bisnis organisasi. Alasan ketiga adalah untuk menghasilkan dan mendapatkan akses ke informasi bisnis dalam lingkungan waktu nyata. Menguraikan manfaat sistem ERP sebagai berikut: (1) memberikan solusi untuk masalah sistem warisan; (2) mengurangi

risiko pembangunan; (3) meningkatkan daya saing; dan (4) meningkatkan efisiensi bisnis.

### **UMKM**

Usaha kecil dan menengah memiliki makna dan arti yang berbeda. Usaha Kecil memiliki arti yaitu sebuah proses kegiatan ekonomi yang memiliki skala relative kecil serta dapat memenuhi ciri dan kriteria laba bersih serta hasil penjualan sebagaimana diatur dalam Undang –Undang No. 9 Tahun 1995. Sedangkan usaha menengah dan usaha besar ialah sebuah kegiatan ekonomi yang mempunyai ciri laba bersih dan hasil penjualan yang bersifat tahunan. Menurut Keputusan Presiden RI No. 99 Tahun 1998, pengertian usaha kecil adalah: “Suatu kegiatan ekonomi yang memiliki skala kecil yang secara mayoritas nya ialah kegiatan usaha kecil yang perlu dikembangkan serta diakui dan dilindungi oleh pemerintah dalam persaingan yang tidak sehat”

UMKM ialah sebuah sumber utama dari inovasi dan teknologi yang kreatif, penciptaan tenaga kerja yang handal dan trampil dalam proses produksi untuk menghasilkan permintaan pasar. Dalam proses industri kecil lebih cepat dan efisien dibandingkan dengan industri berskala besar dalam proses pemenuhan kebutuhan permintaan pasar. Kemampuan industri kecil dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

SDM, SDA, sistem teknologi, serta pasar output dan juga inputnya (Kurniawan & Kusumawardhani, 2017).

### **Accounting**

Menurut Romney dan Stainbart (2015:10), Akuntansi ialah suatu sistem yang digunakan untuk mengumpulkan serta mengolah data yang nantinya akan menghasilkan sebuah informasi untuk pengelola data mengambil sebuah keputusan dari hasil yang didapatkannya. Hasil ini nantinya akan digunakan pengelola data dalam mempertimbangkan sebuah keputusan yang akurat sesuai dengan data yang didapatkan dan nantinya akan menghasilkan sebuah informasi.

Adapun tujuan utama dari sistem akuntansi ialah menyajikan sebuah informasi berupa data keuangan dari suatu data ekonomi kepada pihak yang terkait dan saling berkepentingan. Pihak-pihak tersebut biasanya berasal dari perusahaan komersial yang menggunakan sistem akuntansi tersebut. Informasi yang dihasilkan dari proses data sistem akuntansi nantinya akan bermanfaat bagi pihak ekonomi dalam bisnis maupun pihak ekonomi diluar bisnis (Muhammad Rizqi Saifuddin & Wiyono, 2021).

### **Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*)**

Menurut Porter (2006) persaingan ialah inti utama dari berhasil atau gagalnya sebuah perusahaan, yang berarti seluruh kegagalan tergantung dari perusahaan yang berani dalam mengambil resiko dan dapat menyelesaikan sebuah permasalahan. Dalam strategi bersaing posisi bersaing akan menguntungkan sebuah perusahaan serta dapat mempertahankan kekuatan yang ada dalam sebuah perusahaan (Denitha, 2016). Sedangkan menurut Goyal (2001), keunggulan kompetitif ialah kemampuan yang dimiliki oleh perusahaan dalam meraih untung dari laba yang didapatkan oleh pesaing pasar dalam industri perusahaan.

Sebuah perusahaan yang mempunyai keunggulan kompetitif selalu memiliki kemampuan dalam menentukan perubahan struktur pasar serta dapat memilih strategi dari pemasaran yang efektif. Strategi ini dilakukan untuk dapat mempertahankan keuntungan dan posisi yang strategis untuk menghadapi persaingan. Keunggulan bersaing memperoleh keuntungan yang lebih besar dari pesaing dengan menawarkan nilai konsumen dengan harga yang rendah atau dengan memberikan keuntungan berupa layanan dengan harga yang tinggi. (Porter, 2006). Dalam definisi “keunggulan bersaing ialah sebuah kemampuan dalam sebuah perusahaan atau organisasi untuk dapat mempertahankan pesaing nya” (Li, et al.2006). Terdiri dari kemampuan yang membedakan sebuah

organisasi perusahaan dari perusahaan lainnya dan merupakan hasil yang didapatkan dari keputusan manajemen kritis. (Li, et al.2006).

**METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian yang digunakan untuk melakukan analisis mengenai penerapan manajemen rantai pasok dalam meningkatkan kinerja UMKM Rumah makan Has Seven ialah menggunakan analisis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, yaitu melakukan analisis strategi rantai pasok yang berbasis sistem ERP dalam meningkatkan kinerja UMKM dengan medeskripsikan secara rinci terhadap objek rantai pasok dan ERP yang nantinya dapat memberikan gambaran mengenai data-data yang telah dikumpulkan dari berbagai sumber.

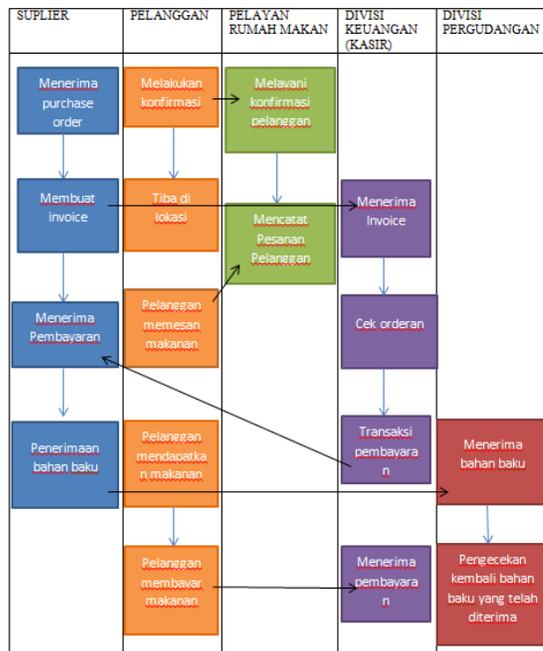
Data-data ini bersumber dari primer dengan melakukan wawancara dan observasi secara langsung kepada pemilik mitra untuk mengetahui secara detail dan rinci pada struktur organisasi UMKM selanjutnya digunakan dalam strategi rantai pasok, serta melakukan pendampingan mengenai ERP pada UMKM Rumah makan Has Seven. Selain menggunakan data primer, data sekunder juga diperlukan sebagai sumber tambahan yaitu menggunakan beberapa artikel dan jurnal yang bisa dijadikan bahan referensi dalam memperoleh data.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Bentuk Model Bisnis Rumah makan Has Seven Sebelum Menerapkan ERP**

Pada tabel 1 dapat dilihat proses bisnis UMKM yang dibuat dalam bentuk flow chart, model ini dibuat sebelum dilakukannya rancangan sistem ERP. Tujuan dibuatnya tabel flow chart ini ialah untuk mempermudah pembaca dalam memahami alur kegiatan proses bisnis yang ada di Rumah makan Has Seven. Perhatikan gambar dibawah ini!

**Tabel. 1 Bentuk Model Bisnis Rumah makan Has Seven Sebelum Menerapkan ERP**



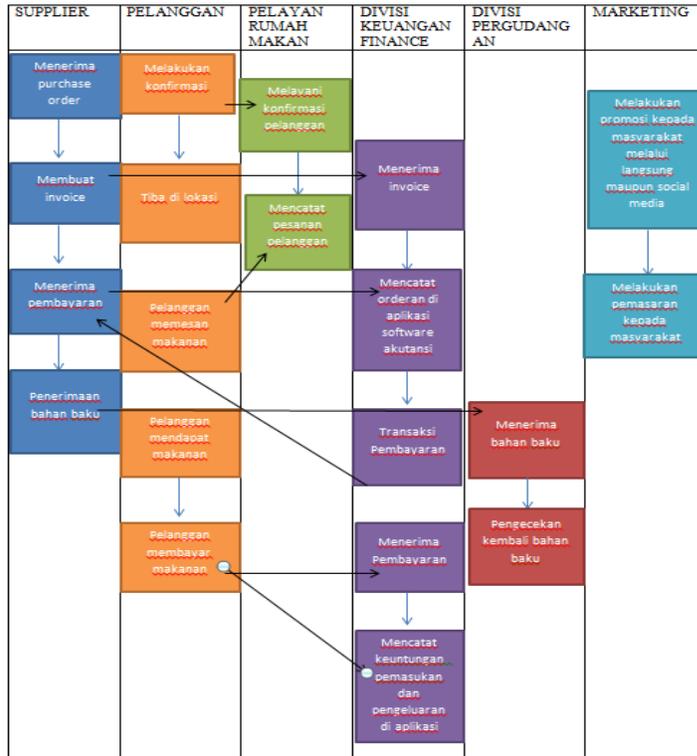
Dapat dilihat pada tabel diatas bahwa proses bisnis Rumah makan Has Seven memiliki 5 bagian yang saling berperan dan berfungsi dalam menjalankan kelancaran proses bisnis UMKM tersebut.

Dimulai dari supplier menerima purchase order berupa bahan baku dari menu yang ada di rumah makan lalu membuat invoice yang akan diterima oleh bagian divisi keuangan (kasir) setelah itu menerima pembayaran dari divisi keuangan, dan melakukan penerimaan bahan baku yang akan diterima divisi pergudangan. Untuk bagian pelanggan memiliki alur peran dalam melakukan konfirmasi, datang ke lokasi, pelanggan memesan menu kepada pelayan, setelah pesanan diterima pelanggan membayar makanan yang telah dipesan kepada kasir. Untuk bagian pelayan memiliki peran dalam menerima konfirmasi pelanggan, mencatat pesanan pelanggan yang akan dibuat oleh bagian tukang masak/chef. Untuk bagian divisi keuangan memiliki peran dalam menerima invoice yang dibuat supplier, mengecek kembali orderan, melakukan transaksi pembayaran kepada supplier atas pembelian barang, dan menerima pembayaran yang diberikan pelanggan atas pesannya. Untuk bagian divisi pergudangan memiliki peran dalam menerima bahan baku, melakukan pengecekan kembali bahan baku yang telah diterima dari supplier.

Dalam melakukan proses perhitungan jumlah barang dan keuangan yang didapatkan masih menggunakan teknik secara manual, hal ini mempersulit bagian divisi keuangan dalam melakukan proses perhitungan manual agar jumlah pengeluaran dan pemasukan akan balance dan tidak mengalami kerugian. Untuk itu dilakukan cara alternatif dan efisien kepada pemilik usaha dalam menggunakan sistem perhitungan pemasukan dan pengeluaran dengan menggunakan sistem ERP yaitu aplikasi akuntansi software, sistem ini tidak perlu menghitung atau mencatat satu persatu pengeluaran atau pemasukan di buku catatan namun melalui sistem aplikasi hanya mencatat jenis barang dan jumlah barang yang nantinya dari sistem tersebut telah muncul perhitungan pemasukan dan pengeluaran secara otomatis dari aplikasi sehingga hasil yang didapatkan akan balance dan akurat.

Setelah proses pendampingan kepada pemilik mitra telah selesai mengenai sistem penerapan ERP dalam tabel flow chart proses bisnis Rumah makan Has Seven, maka didapatkan beberapa perubahan dari tabel flow chart umkm tersebut

**Tabel. 2 Bentuk Model Bisnis Rumah makan Has Seven Setelah Menerapkan ERP**



Dapat dilihat pada tabel 2 merupakan bentuk model bisnis Rumah makan Has Seven Setelah menerapkan ERP terdapat perbedaan yang signifikan sebelum dilakukan aplikasi akuntansi yang berada di software komputer.

Terdapat perbandingan pada peran dan fungsi dari divisi keuangan serta penambahan bagian yaitu bagian marketing. Untuk divisi keuangan memiliki peran menerima invoice, mencatat orderan di aplikasi software akuntansi dari melakukan pembayaran kepada supplier, melakukan transaksi pembayaran kepada pelanggan, menerima pembayaran dari pelanggan, mencatat keuangan pemasukan dan pengeluaran di aplikasi akuntansi dari pembayaran yang telah dibayar oleh pelanggan dan catatan dari divisi pergudangan mengenai stok barang yang ada dan telah habis.

Lalu di tabel ini telah ditambahkan bagian marketing yang memiliki peran dalam melakukan promosi kegiatan kepada masyarakat melalui promosi secara langsung dan melalui social media. Adapun promosi secara langsung ialah: menyebarkan brosur, mengajak masyarakat untuk datang ke rumah makan, dll. Sedangkan promosi melalui social media ialah mitra berperan aktif dalam mempromosikan rumah makan di social media, baik dari menu yang ditawarkan, pelayanan yang disajikan maupun lokasi rumah makan yang sangat bersih, rapi dan strategis bagi masyarakat untuk datang ke lokasi.

Itulah beberapa perubahan dari bentuk model bisnis Rumah makan Has Seven Setelah Menerapkan ERP dari aplikasi akuntansi dari software yang telah disediakan di komputer. Aplikasi ini sangat bermanfaat bagi mitra dalam mempermudah pencatatan keuangan pemasukan dan pengeluaran secara otomatis tanpa harus menghitungnya secara manual.

**Kriteria Seleksi Sistem ERP**

Pada kriteria ini menjelaskan mengapa akuntansi software sangat cocok digunakan pada UMKM. Software ini merupakan software yang sangat banyak digunakan bagi seluruh usaha

bisnis, mulai dari perusahaan besar maupun perusahaan kecil. Software ini juga sangat cocok digunakan untuk usaha Rumah makan Has Seven, karena software ini bisa melakukan transaksi serta melakukan pencatatan maupun pengeluaran pada umkm sehingga data yang dihasilkan akan akurat dan tidak membutuhkan waktu yang lama.

Sistem ini didesain dengan kalimat yang mudah dipahami serta dapat melakukan transaksi dengan tata cara yang tidak rumit, sistem ini juga dapat mengunci setiap pencatatan maupun pengeluaran dengan menggunakan kode sandi sehingga orang lain tidak akan mudah untuk membuka sistem ini. Fitur yang disediakan sudah sangat lengkap sesuai dengan fungsinya dan lebih praktis untuk dapat dikelola. Pada saat melakukan pencatatan barang bisa menampilkan barang yang telah di foto sehingga pengguna bisa mengetahui barang dalam pencatatan secara detail tanpa harus melihat di gudang.

Selain itu sistem ini dapat menampilkan sisa stok barang sehingga pengguna dapat langsung mengolah data laporan yang sudah tercatat pada tanggal masuk dan tanggal keluar, sehingga pengguna tidak perlu menghitung satu persatu stok barang yang tersedia di gudang. Untuk menghitung data per hari pengguna dapat mengolah data pemasukan maupun pengeluaran di hari perhitungan sehingga pengguna dapat melakukan perbandingan dari hari ke hari mengenai perkembangan keuntungan yang didapatkan dari bisnis usahanya.

#### **Manajemen Operasional Rantai Pasok pada UMKM Rumah makan Has Seven**

Berdasarkan hasil wawancara yang telah kami lakukan kepada UMKM mengenai mengenai penerapan manajemen operasional rantai pasok pada usahanya ialah memiliki banyak strategi rantai pasok yang berhubungan dengan pemilik mitra, penjualan, pengiriman, kualitas, Fleksibilitas dan juga biaya. Dalam hal hubungan pemasok dengan pemilik mitra, UMKM Rumah makan Has Seven mendapat pemasokan bahan baku dari Pulau Kasu berupa hewan-hewan laut yang masih segar seperti ikan, udang, sotong, dll. Pemasok ini merupakan seseorang yang masih ada hubungan dengan pemilik, mereka memiliki tambak pribadi dalam mengembangkan bahan baku utama dalam rumah makan. Adapun tujuan dari pemilik mitra untuk menggunakan pemasok dari keluarganya ialah untuk mempertahankan kualitas dari bahan baku, membantu perekonomian keluarga, serta mempercepat proses pengiriman bahan baku karena letak pulau nya yang tidak begitu jauh dari Kota Batam. Dalam hal pengiriman, pemasok selalu mengirim bahan secara efisien dan efektifitas serta tetap mempertahankan kualitas bahan tersebut. Dalam satu bulan, pemasok bisa mengirimkan sebanyak 8/10 kali dengan satu kali pengiriman bisa mengirimkan 30-70 kg ikan segar dan bahan lainnya. Apabila tambak tidak sedang panen maka akan menjadi tanggung jawab pemasok dalam mencari dan menghubungi tambak lain yang siap mengantarkan ke rumah makan dengan waktu yang ditentukan. Dalam hal kualitas, bahan baku yang dimiliki memiliki kualitas yang sangat baik dengan memperhatikan kesegaran dari bahan utama, apabila terdapat sedikit kecacatan atau ikan yang tidak segar maka bagian divisi pergudangan dengan segera mengonfirmasi pemasok untuk mengganti yang lebih baik. Untuk bahan pelengkap lainnya pemilik juga melakukan hal yang sama kepada divisi pergudangan mengenai kualitas terhadap bahan-bahan makanan. Dalam hal fleksibilitas UMKM bisa menyesuaikan secara mudah apabila terjadi permintaan produk pada pelanggan dalam jumlah yang besar serta dapat mengantisipasi apabila terjadi kekurangan dalam bahan-bahan makanan, karena divisi pergudangan selalu melakukan pengecekan barang dan cepat menghubungi pemasok apabila terjadi kekurangan pada bahan-bahan makanan. Dalam hal biaya, penetapan harga yang telah ditetapkan kepada pemasok tidak menjadi masalah bagi UMKM karena mereka telah melakukan kesepakatan untuk menjalin kerja sama dengan baik dengan tetap memperhatikan kualitas barang yang didapatkan oleh UMKM. Apabila hal tersebut tidak dilakukan kepada pemasok maka pemilik tidak mau

bertanggung jawab dan menyerahkan semua kepada pemasok terhadap kualitas bahan-bahan makanan pada rumah makan nya. Untuk sistem pembayaran pemilik rumah makan menyerahkan kepada divisi keuangan untuk membayar transaksi secara langsung setiap pemasok tiba untuk mengantarkan pesanan, sebelum melakukan transaksi bagian divisi pergudangan dan divisi keuangan melakukan pengecekan dan pencatatan terlebih dahulu untuk memastikan kesesuaian antara jumlah barang dan jumlah uang yang akan dikeluarkan, dengan menggunakan sistem aplikasi akuntansi pencatatan mengenai barang masuk dan nominal yang harus dibayar secara otomatis jadi divisi keuangan tidak perlu melakukan pencatatan jumlah secara manual karena telah tersedia di aplikasi tersebut.

Berdasarkan hasil data wawancara, UMKM Rumah makan Has Seven memiliki faktor pendorong dan faktor penghambat bagi kemajuan usaha yang didirikan. Adapun faktor pendorongnya ialah UMKM mengutamakan kualitas, kesegaran, dan mutu produk serta ketepatan dalam waktu pengerjaan makanan kepada pelanggan. Sedangkan faktor penghambat ialah timbulnya persaingan yang ketat terhadap menu yang dimiliki oleh UMKM lain serta terdapat perbedaan harga yang relatif mahal dengan mitra lain yang memberikan harga menu dengan harga yang relatif murah, serta pemasaran dalam melakukan promosi dan menyusun strategi pemasaran dengan baik belum matang untuk dilakukan pada UMKM.

## **KESIMPULAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan analisis dan pembahasan mengenai penerapan manajemen rantai pasok berbasis sistem ERP pada UMKM Rumah makan Has Seven, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Sistem ERP sudah termasuk sistem yang penting bagi para pembisnis, baik pembisnis besar maupun pembisnis UMKM. Penggunaan software akuntansi yang ada di komputer maupun handphone dapat memberikan manfaat dalam melakukan monitoring kerja mitra usaha serta mengantisipasi kerugian yang akan terjadi pada UMKM dengan begitu aplikasi ini bisa mempermudah mitra dalam menghitung pemasukan dan pengeluaran dengan cepat dan akurat karena data yang disajikan sesuai dengan yang telah ditulis oleh divisi keuangan, selain itu sistem ini dapat menyimpan gambar-gambar produk apa saja yang ada di divisi pergudangan untuk mengantisipasi terjadinya penggandaan merek barang dan menyakinkan divisi pergudangan terhadap pesannya. Sistem ini juga dapat melihat kestabilan pengeluaran jumlah barang dengan keuntungan yang telah didapatkan.
2. UMKM Rumah makan Has Seven apabila telah menerapkan sistem ERP di usaha bisnisnya maka dapat mempermudah pemilik dalam melakukan perencanaan bisnis, inventaris, serta pembuatan laporan keuangan lainnya dengan begitu proses bisnis yang dihasilkan akan menjadi efektif dan efisien.
3. Manajemen operasional rantai pasokan yang tepat dalam peningkatan hasil produksi UMKM Rumah makan Has Seven ialah dengan menerapkan strategi manajemen rantai pasok yang mengutamakan prioritas hubungan keluarga, kualitas, mutu barang, jarak, dan biaya yang dilakukan oleh mitra dalam melakukan penerapan manajemen rantai pasok pada UMKM nya.
4. Adapun faktor pendorongnya ialah UMKM memiliki izin usaha yang mengutamakan kualitas, kesegaran, dan mutu produk serta ketepatan dalam waktu pengerjaan makanan kepada pelanggan. Sedangkan faktor penghambat nya ialah timbulnya persaingan yang ketat terhadap menu yang juga dimiliki oleh UMKM lain serta terdapat perbedaan harga yang relatif mahal dengan mitra lain yang memberikan harga menu dengan harga yang

relatif murah, serta pemasaran dalam melakukan promosi dan menyusun strategi pemasaran dengan baik belum matang untuk dilakukan pada UMKM.

### **Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran yang dapat diberikan kepada UMKM Rumah makan Has Seven sebagai berikut :

1. Penerapan sistem ERP pada UMKM Rumah makan Has Seven harus terus berjalan dan di kembangkan karena dengan sistem ERP yang telah diterapkan akan mempermudah UMKM dalam melakukan proses bisnis pada UMKM Rumah makan Has Seven.
2. Adanya penerapan sistem ERP pada UMKM Rumah makan Has Seven dapat memudahkan umkm dalam mengatur barang yang datang dari pemasok seperti ikan, udang, sotong serta bahan tambahan seperti sayur-sayuran, aneka bumbu dan rempah lainnya serta memudahkan proses pengecekan barang dan transaksi yang dilakukan.
3. Diharapkan UMKM dapat melakukan pemilihan pemasok tidak hanya dari keluarga saja melainkan memperbanyak pemasok dari orang lain. Hal ini dilakukan agar terhindar dari sulitnya dalam mencari barang-barang yang dibutuhkan apabila pelanggan ingin melakukan pesanan dalam jumlah yang besar.
4. Apabila dilihat dari faktor penghambat pada UMKM tersebut ialah bagian marketing pada Rumah makan harus berperan aktif dalam melakukan penawaran promosi kepada masyarakat, membuat promosi atau potongan harga yang menarik sehingga masyarakat tertarik untuk mengunjungi Rumah makan Has Seven.

### **DAFTAR REFERENSI**

- Huang, E. C. (2021). Analisis Implementasi Erp Pada Umkm Djakarta Salon Bidang Jasa. *Jurnal Cakrawala Ilmiah*, 1(Desember), 1–23.
- Ivanov, D., Sethi, S., Dolgui, A., & Sokolov, B. (2018). A survey on control theory applications to operational systems, supply chain management, and Industry 4.0. *Annual Reviews in Control*, 46(October), 134–147. <https://doi.org/10.1016/j.arcontrol.2018.10.014>
- Koberg, E., & Longoni, A. (2019). A systematic review of sustainable supply chain management in global supply chains. *Journal of Cleaner Production*, 207, 1084–1098. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.10.033>
- Kurniawan, A., & Kusumawardhani, A. (2017). Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Kinerja Umkm Batik Di Pekalongan. *Jurnal Manajemen*, 6(1), 1–11.
- Min, S., Zacharia, Z. G., & Smith, C. D. (2019). Defining Supply Chain Management: In the Past, Present, and Future. *Journal of Business Logistics*, 40(1), 44–55. <https://doi.org/10.1111/jbl.12201>
- Nurdianti, A. R., Prastawa, H., & Budiawan, W. (2017). Organisasi Pada Umkm Handycraft Dan Tas Di Semarang. *Industrial Engineering Journal Vo*, 6(2), 11.
- Rizky, M., Oktavianti, V., & Tan, W. (2021). ANALISIS IMPLEMENTASI ERP PADA UMKM MYBATAMSHOPP TOKO SKINCARE. 1(4), 647–654.