

Analisis Penerapan Strategi Rantai Pasok Berbasis Sistem Accurate Pada Kasus PT Weldbro International Selama Covid-19

Fendy Cuandra¹, Immanuel Zai², Shevia³, Giorgyna⁴, Mutiara Kamilatunnaimah⁵, Lian Andrianus⁶,
Dewi Ratnasari⁷, Tri Julianto⁸, Tommy Lie⁹, Andre Steven¹⁰

¹⁻¹⁰Fakultas Bisnis dan Manajemen, Universitas Internasional Batam
fendy.cuandra@uib.ac.id^{1*}; immanuel.zai@uib.edu²; 2041346.shevia@uib.edu³

Received 26 April 2022 | Revised 18 Mei 2022 | Accepted 25 Mei 2022

*Korespondensi Penulis

Abstrak

Rantai pasok merupakan salah satu bagian terpenting dalam menentukan efektivitas sebuah perusahaan. Seluruh kegiatan dalam rantai pasok dilaksanakan oleh unit kesatuan bisnis yang harus beradaptasi untuk menjaga kestabilan aktivitas perusahaan di tengah kondisi pandemi. Maka dari itu, penulis melakukan penelitian ini untuk menganalisis penerapan strategi rantai pasok, khususnya pada kegiatan ekspor dan impor serta penerapan sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) menggunakan sistem *Accurate* pada PT Weldbro selama pandemi Covid-19. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data-data diperoleh berdasarkan hasil wawancara dan observasi lapangan ke PT Weldbro International. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa Covid-19 memberikan pengaruh terhadap kegiatan rantai pasok yang ada pada PT Weldbro International. Oleh karena itu, strategi yang tepat dibutuhkan untuk menjaga kestabilan dan performa perusahaan. Penerapan ini juga didukung dengan menggunakan sistem ERP untuk membantu perusahaan dalam mewujudkan efisiensi dan efektivitas, menciptakan kolaborasi, keamanan data serta prediksi bisnis yang akurat untuk menciptakan bisnis berkelanjutan dengan proses *supply chain management* yang lebih baik.

Keywords: Manajemen rantai pasok; Kepuasan pelanggan; Perencanaan sumber daya perusahaan; Covid-19

Abstract

The supply chain is one of the most important parts in determining the effectiveness of a company. All activities in the supply chain are carried out by business units that must adapt to maintain the stability of company activities during pandemic. Therefore, the authors conducted this study to analyze the implementation of supply chain strategies, especially in export and import activities as well as the implementation of an enterprise resource planning (ERP) system using the Accurate system at PT Weldbro during the Covid-19 pandemic. The method used in this study is a descriptive method with a qualitative approach. The data were obtained based on the results of interviews and field observations to PT Weldbro International. The results of this study are that Covid-19 has an influence on supply chain activities at PT Weldbro International. Therefore, the right strategy is needed to maintain the stability and performance of the company. This implementation is also supported by using an ERP system to assist companies in realizing efficiency and effectiveness, creating collaboration, data security and accurate business predictions to create a sustainable business with better supply chain management processes.

Keywords: Supply chain management; Customer satisfaction; Enterprise resource planning (ERP); Covid-19

PENDAHULUAN

Covid-19 mengakibatkan kepanikan yang meluas di China hingga menewaskan ribuan orang di berbagai belahan dunia. Akibatnya, banyak perusahaan kecil, menengah, dan besar terpaksa tutup sementara (Budiyanti, 2020) Meskipun saat ini kebanyakan negara sudah bisa beradaptasi dengan wabah ini, tidak dapat dipungkiri bahwa Covid-19 memberikan dampak besar pada perdagangan internasional dan perekonomian global. Pola perdagangan global telah berubah secara fundamental sebagai akibat dari pandemi, salah satunya adalah larangan kegiatan ekspor dan impor. Hal ini turut dirasakan oleh PT. Weldbro International sebagai perusahaan yang bergerak di bidang *supplier of safety and security system*.

PT. Weldbro International merupakan perusahaan yang berdiri sejak tahun 2015 dan beralamat di Jl. Bintang Raya, Komplek Bintang Raya Blok C No. 11, Sadai, Kecamatan Bengkong, Kota Batam, Kepulauan Riau. Perusahaan ini bergerak dalam industri *safety and security system product*, seperti *safety hand gloves*, sepatu *safety*, *safety glasses*, masker pernapasan dan jas hujan. Perusahaan ini terus-menerus menilai pengaruh perubahan zaman terhadap tuntutan perusahaan, masyarakat, dan lingkungan, memasukkan ide-ide inovatif dan kreatif ke dalam barang untuk meningkatkan nilai perusahaan, dan melakukan evaluasi rutin untuk lebih memahami produk mana yang memenuhi harapan pelanggan.

PT. Weldbro International terlibat dalam kegiatan ekspor dan impor dengan sejumlah pihak yang berbeda untuk menjalankan usahanya. Portwest adalah salah satu perusahaan yang paling sering dihubungi oleh PT. Weldbro International sejak 2 tahun menjalin kerja sama. Barang-barang Portwest telah dijual ke seluruh Eropa, Timur Tengah, Afrika, Australia, dan Amerika Serikat sedangkan pada kegiatan ekspor, PT. Weldbro International telah menjangkau negara-negara lokal dan International, termasuk Indonesia dan Mongolia.

Melihat perkembangan ekspor, hampir semua sektor di bidang ini mulai mengalami penurunan. Logistik dan perdagangan adalah 2 sektor yang mengalami penurunan terburuk. Aktivitas ekspor-impor, serta transaksi business to business, turun hingga 80%. Sementara itu, pengiriman barang dari bisnis ke pelanggan, dan antar pelanggan mengalami peningkatan. Banyak pengusaha menyatakan ketidakpuasan dengan sejumlah masalah, termasuk peningkatan dramatis dalam biaya pengiriman produk. Selain pengiriman International, distribusi antar wilayah memiliki tantangan karena aturan masyarakat yang membatasi kegiatan sosial (Putri et al., 2021)

Tidak hanya itu, Covid-19 memaksa PT Weldbro International agar mampu beradaptasi dengan berbagai kebijakan pembatasan yang diterapkan pemerintah. Seluruh kegiatan, termasuk rantai pasok berhubungan satu sama lain dengan unit satuan bisnis lainnya dalam perusahaan. Seluruh kegiatan ini perlu diatur melalui manajemen rantai pasok yang baik. *Supply chain management* merupakan sebuah kesatuan proses dari berbagai kegiatan dalam upaya memperoleh bahan mentah, menambahkan nilai dan mengubah bahan mentah menjadi barang jadi, proses perawatan dan penyimpanan barang hingga menyebarkan produk tersebut kepada konsumen melalui tahapan distribusi. Dengan pengelolaan yang tepat, maka perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang optimal karena mampu menghasilkan produk yang berkualitas, tepat waktu, mampu memenuhi *demand* yang ada di pasar serta loyalitas *customer* yang tinggi (Yusuf & Soediantono, 2022).

Dalam upaya mencapai tujuan perusahaan, terdapat 3 tahapan utama yang dilakukan agar unggul dalam persaingan pasar, yaitu mengerti *needs and wants* dari konsumen pada setiap segmentasi pasar, memahami alur rantai pasok yang dirancang dan kemampuan dalam merubah struktur atau alur rantai pasok apabila terjadi ketidaksesuaian rancangan *supply chain* sehingga harus kembali didijustificasi. Kesesuaian antara strategi rantai pasok dengan karakteristik produk atau pasar sangatlah penting. Kesesuaian ini disebut sebagai *strategic fit* (Hayati, 2014).

Dalam perkembangannya, keberadaan *supply chain management* semakin menjadi perhatian perusahaan untuk mencapai *competitive advantage* agar dapat meningkatkan kinerja atau *performance* perusahaan. Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah dengan mengoptimalkan *level of product*

availability. Dalam *level of product availability*, *profit* dapat diperoleh dengan menekan *inventory* serendah mungkin agar dapat menekan biaya persediaan dengan tidak mengabaikan *product availability* sehingga dapat memaksimalkan *service level* terhadap konsumen. Melalui penetapan pengoptimalan *customer service level* (CSL), hal ini akan berpengaruh pada ketersediaan produk, membantu pengambilan keputusan dalam *demand* dan *cost* untuk menghindari adanya *bullwhip effect* (Sardi, n.d.). *Bullwhip effect* merupakan suatu keadaan dimana permintaan terhadap supplier memiliki variansi yang lebih besar dibandingkan dengan penjualan yang dilakukan kepada *customer*. Hal ini akan mengakibatkan efektivitas rantai pasok terganggu, misalnya bertambahnya biaya persediaan (Yulius et al., n.d.).

Oleh karena itu, dengan bantuan digitalisasi dan teknologi, semua kegiatan ini akan diatur dalam sebuah sistem yang disebut ERP (*Enterprise Resource Planning*). ERP adalah sebuah sistem yang mengintegrasikan hubungan-hubungan dari sebuah bisnis proses yang mencakup fitur integrasi, otomatisasi, pelaporan, analisis data, dan fitur akuntansi (Wicaksono et al., n.d.). ERP merupakan salah satu cara dari perusahaan yang melakukan pengolaan terhadap sumber daya perusahaan dengan menggunakan teknologi informasi. Kriteria yang dinilai sukses dalam penerapan ERP, yaitu berhasil meningkatkan kinerja perusahaan oleh pegawai dari perusahaan tersebut. Tujuan dari ERP yaitu menyediakan informasi terkait proses bisnis kepada department yang saling terintegrasi dalam waktu yang sama. Aspek-aspek penting dalam penerapan ERP, yaitu pelatihan, perubahan, *user*, komitmen, *software* dan *hardware*. Perusahaan yang efisien dan produktif akan menggunakan ERP sebagai pengelolaan proses bisnisnya (Irfani, 2015).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Akhiyar, 2016) yang menganalisis perancangan aplikasi *supply chain management* dengan metode *distributor requirement planning* (DRP) pada distribusi ayam potong di PT NUJ/MTS menghasilkan bahwa pada masa mendatang, perkembangan aplikasi manajemen rantai pasok yang terkomputerisasi akan banyak membantu dalam kelancaran proses bisnis. Dengan menggunakan sistem ini, maka perusahaan dapat memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan dengan informasi yang lebih cepat dan akurat, terutama pada sistem distribusi.

Penelitian yang mengangkat judul “Pendekatan Supply Chain Management Untuk Meningkatkan Daya Saing Pada Bisnis Bunga Segar” oleh (Cahyani, 2014) menunjukkan bahwa penerapan *supply chain management* pada perusahaan berperan signifikan terhadap efisiensi bisnis untuk meningkatkan daya saing. Dengan penerapan manajemen rantai pasokan yang tepat, maka sistem ini akan membantu alur aliran barang atau produk yang lebih teratur dan menguntungkan bisnis.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Nawawi & Yunia, 2021), ditemukan bahwa keunggulan kompetitif dipengaruhi oleh penerapan ERP yang intensif secara positif. Dengan mengembangkan inovasi dan melibatkan kapasitas pembangunan yang lebih luas, maka pelaku usaha berpeluang jangka panjang untuk memastikan keberlanjutan dari keunggulan kompetitif perusahaan.

Menurut (Rahmani, 2018), ERP memberikan pengaruh yang positif dalam peningkatan kinerja suatu perusahaan. ERP membantu mengkoordinasikan serta mengintegrasikan data-data pada setiap proses bisnis sehingga aktivitas bisnis akan bergerak lebih cepat. Selain itu, dengan adanya ERP, seluruh kegiatan bisnis dapat terkoordinasi dengan baik sehingga membantu dalam pengambilan keputusan dan penyusunan laporan keuangan. Dari sisi layanan, penerapan ERP akan berpengaruh pada kenyamanan pelanggan karena hampir semua proses bisnis serta data dapat dikerjakan atau dihasilkan secara teknologi dengan hasil yang lebih cepat, tepat dan akurat.

Berdasarkan uraian yang dikemukakan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Penerapan Strategi Rantai Pasok Berbasis Sistem *Accurate* Pada Kasus PT Weldbro International Selama Covid-19”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui alur rantai pasok, khususnya pada kegiatan ekspor impor yang ada pada PT Weldbro International, menganalisis strategi yang diterapkan dalam menghadapi kendala oleh Covid-19 serta penerapan *Enterprise Resource Planning* (ERP) dan implikasinya terhadap perusahaan. Selain itu, diharapkan penelitian ini dapat

membantu pembaca dalam menambah wawasan serta sebagai referensi dalam melakukan penelitian lanjutan, khususnya terhadap *supply chain management* dan *Enterprise Resource Planning* (ERP).

METODE

Jenis penelitian yang digunakan merupakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif atau mendeskripsi hasil data yang diperoleh melalui analisa. Penelitian ini juga dilengkapi dari hasil wawancara dengan salah seroang karyawan di PT Weldbro International untuk mengetahui dampak yang dirasakan oleh management PT Weldbro International, terutama pada kegiatan *supply chain management* serta penerapan *Enterprise Resource Planning* (ERP) yang diterapkan agar sistem di perusahaan terintegrasi dengan baik dan tidak terputus. Selain itu, penulis juga melakukan observasi dengan meninjau data pada website resmi PT Weldbro International dan kunjungan lapangan ke workshop PT Weldbro International.

Teknik analisis data ini dibuat dengan tujuan agar data dapat lebih mudah untuk dipahami dan bermanfaat dalam menemukan solusi atas permasalahan yang diteliti. Adapun sumber data yang digunakan dalam mencari informasi diperoleh melalui hasil studi kepustakaan dengan membaca artikel, skripsi dan jurnal-jurnal yang terkait.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Prosedur dalam Kegiatan Ekspor dan Impor oleh PT Weldbro International

Sebelum masa pandemi, PT Weldbro International melakukan pemesanan barang ke Portwest melalui website yang telah dilengkapi dengan *user ID*. Setelah memesan barang di website Portwest, maka akan dilakukan proses pengemasan untuk semua barang pesanan dengan estimasi waktu 2-4 hari kerja. Dengan selesainya proses pemesanan dan pengemasan selanjutnya adalah proses administrasi oleh pihak Portwest mulai dari harga barang hingga biaya pengiriman yang akan di email ke PT Weldbro International. Umumnya memakan waktu sekitar 1-2 hari kerja, tagihan dari Portwest kemudian akan dibayar PT Weldbro International tersebut melalui bank. Setelah semua tahapan administrasi selesai, maka PT Weldbro International akan mengurus dokumen impor yang dibutuhkan untuk proses pemasukan barang Portwest ke PT Weldbro International. Proses pengiriman barang dari Portwest UK ke PT Weldbro International di Batam memakan waktu sekitar 14-20 hari kerja.

Kegiatan ekspor dilakukan karena adanya permintaan barang dari klien, baik klien dari dalam kota ataupun luar negeri. Kegiatan ekspor yang dilakukan PT Weldbro International melalui beberapa tahapan yaitu sebelum produk dikemas, akan dilakukan pengecekan oleh tim untuk memastikan tidak adanya kesalahan pengiriman. Kemudian barang akan dikemas dan ditimbang atau diukur untuk mengetahui berat dan dimensi barang yang akan dikirim dan melakukan pengecekan untuk biaya pengiriman ke negeri tujuan. Setelah itu, akan dibuatkan performa *invoicing* dan juga *delivery order* untuk ditandatangani klien sebagai bukti barang telah sampai tujuan. Dalam hal ekspor ke luar negeri, PT Weldbro International menggunakan *third party* untuk melakukan proses pengiriman, yaitu DHL.

Berikut kendala dan strategi yang diterapkan oleh PT Weldbro International dalam menghadapi Covid-19 pada kegiatan rantai pasok perusahaanya, yaitu:

1. Berkurangnya tenaga kerja dari Portwest karena banyak pekerja yang terinfeksi Covid-19

Banyaknya pekerja yang terpapar Covid-19 membuat kinerja perusahaan menjadi lambat. Hal ini dibuktikan dengan proses *packing*, *invoicing* serta pengiriman yang menjadi lebih lama dari biasanya. Kendal aini akan mengakibatkan panjangnya *lead time* dalam proses bisnis. Pada hari normal, proses pemesanan, pengemasan dan administrasi yang biasanya hanya memakan waktu 3-6 hari berubah menjadi 14-20 hari dengan penambahan waktu pengiriman yang awalnya 14-20 hari menjadi 21-30 hari. Menanggapi hal ini, PT Weldbro International dengan segera menghubungi

customer untuk mengkomunikasikan bahwa proses pengiriman barang akan tertunda karena adanya kebijakan dan perubahan yang disebabkan oleh Covid-19. Selain itu, PT Weldbro International juga menerapkan sistem pemesanan barang lebih cepat 1 bulan dari waktu pemesanan biasanya dan melakukan *follow up* untuk mengetahui informasi mengenai lambatnya proses pengiriman dari Portwest.

2. Meningkatnya biaya pengiriman oleh DHL dengan kisaran 2-4 kali lipat dari harga normal

DHL (Dalsey, Hillblom and Lynn) merupakan sebuah penyedia jasa pengiriman internasional yang biasanya digunakan dalam bidang logistik. Peningkatan biaya DHL dipicu karena adanya pertimbangan inflasi, perubahan nilai tukar mata uang dan biaya administratif yang muncul akibat dari Covid-19. Menanggapi kendala ini, PT Weldbro International memutuskan untuk menggunakan ekspedisi lain yang lebih terjangkau dan melakukan pengiriman secara transit melalui Singapura. Berdasarkan hasil wawancara, disebutkan bahwa PT Weldbro menggunakan *Guardian* sebagai pengganti ekspedisi lokal serta Hamges untuk ekspedisi dari Singapura. Selain itu, PT Weldbro juga melakukan pemesanan dalam jumlah yang besar untuk menghemat biaya pengiriman. Meskipun strategi ini termasuk strategi yang riskan, penerapan strategi ini dieksekusi oleh PT Weldbro International setelah melakukan pengecekan dan perhitungan.

3. Jumlah permintaan yang menurun dan kondisi pasar yang berubah karena ketidakstabilan ekonomi yang disebabkan oleh Covid-19

Menanggapi hal tersebut, PT Weldbro International mengencarkan peningkatan promosi. Promosi dilakukan oleh PT Weldbro dengan melakukan promosi kuartal, misalnya pada 3 bulan pertama PT Weldbro akan memberikan promosi pada produk helm *safety*, 3 bulan berikutnya potongan pembelian 1 juta rupiah untuk baju pemadam kebakaran dan begitu seterusnya agar promosi yang ditawarkan tidak terputus. Promosi ini disebarluaskan melalui *e-commerce* yang mampu meningkatkan peluang bagi PT Weldbro dalam mengenalkan serta mengeksport produk-produk tersebut kepada target yang lebih besar dan memberikan kemudahan dalam transaksi jual beli.

4. Kesalahan dalam pencatatan packing list oleh Portwest.

Isi yang tercatat dalam packing list berkemungkinan tidak sesuai dengan produk yang dipesan. Hal ini bisa terjadi karena adanya *human error* karena banyaknya tipe barang, ukuran hingga tidak tersedianya produk saat itu. Penuntutan ketika jenis barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan dapat diatasi dengan meminta potongan harga khusus atau rafaksi. Selain itu, kendala ini juga dapat diatasi dengan selalu melakukan pengecekan terhadap barang yang masuk agar mengurangi adanya kerugian pada PT Weldbro International.

5. Kerusakan produk saat proses pengiriman

Kerusakan produk pada saat pengiriman dapat berakibat fatal karena akan mengurangi tingkat *customer satisfaction* yang dapat mengakibatkan pelanggan beralih ke perusahaan lain. PT Weldbro International biasanya akan memberikan ganti rugi sesuai dengan tingkat keparahan kerusakan barang, mulai dari memberikan potongan harga hingga pengiriman barang yang baru (retur).

Adapun strategi lainnya yang dapat diterapkan oleh PT Weldbro International, yaitu

1. Meningkatkan *competitive advantage* dengan pengoptimalan level ketersediaan produk

Ketersediaan produk merupakan salah satu kunci sukses dalam memberikan *service level* yang baik kepada pelanggan. Pergerakan pasar yang tidak menentu menuntut perusahaan agar selalu siap dalam menyediakan barang. Jika PT Weldbro International lengah, maka konsumen dapat beralih dengan perusahaan lain yang dikira dapat memberikan barang yang mereka inginkan. Oleh karena itu, PT Weldbro International harus memastikan bahwa ketersediaan produk di perusahaan tetap tersedia, namun dengan perhitungan yang tepat agar tidak terjadi ledakan biaya persediaan. Hal ini dapat dilakukan dengan menghitung level ketersediaan barang yang optimal dengan menggunakan

customer service level (CSL) atau *fill rate* (FR) berdasarkan data sebelumnya sebagai acuan sehingga rantai perdagangan dapat berjalan dengan baik dan berkesinambungan.

2. Mengurangi jumlah retur produk sebagai upaya *waste elimination* untuk menghasilkan *value maximisation*.

PT Weldbro International dapat mengurangi jumlah retur produk dengan kembali mengecek barang yang akan dikirim dalam jumlah besar sebelum diproses pengirimannya, sediakan informasi ukuran dan spesifikasi yang lengkap kepada konsumen, melampirkan foto atau gambar produk dengan resolusi dan keakuratan yang maksimal, menampilkan kebijakan retur, memastikan waktu pengiriman yang akurat dengan konsep *just in time* (JIT) dan menyediakan *customer care*. Cara-cara ini akan berdampak langsung terhadap kepuasan konsumen atau *customer service level* terhadap produk, terutama dari segi *lead time performance*, *product availability* dan *product quality*.

3. Menekan biaya persediaan untuk mengurangi pengeluaran pada *inventory*

Biaya persediaan dapat ditekan dengan melakukan pengontrolan setiap saat, memesan barang sesuai perhitungan serta perencanaan secara detail dan bersifat fleksibel, dimana dapat diubah sesuai dengan keadaan. Perhitungan ini dapat dipertimbangkan dengan melakukan *forecasting* menggunakan data sebelumnya.

4. Meningkatkan peluang ekspor dengan berpartisipasi dalam program *business matching*

Dengan mengikuti program ini, PT Weldbro International dapat memperluas jaringan, efisiensi biaya dan waktu karena dapat bertemu dengan banyak mitra dan investor dalam satu tempat yang sama serta memperluas peluang promosi dan kerja sama.

5. Memberikan pelatihan kepada karyawan terkait pengoptimalan penggunaan teknologi informasi dan komunikasi

Pelatihan ini dapat diberikan kepada karyawan, khususnya dalam penggunaan *enterprise resource planning* (ERP). Hal ini dilakukan untuk meningkatkan pemahaman yang baik pada karyawan sehingga dapat mengurangi adanya *human error* dalam melaksanakan pekerjaan.

6. Analisis Penerapan Sistem ERP dan Pengaruhnya pada PT Weldbro International

Dalam menjalankan aktivitas perusahaan, setiap *department* memiliki peranan yang penting. Namun, seringkali proses bisnis yang dilaksanakan oleh manusia berpotensi mengakibatkan terjadinya *human-error*. Kesalahan kecil yang diakibatkan oleh satu departemen dapat berakibat fatal karena akan mempengaruhi kinerja departemen lainnya pula. Risiko permasalahan seperti *lead time*, stok barang dan jalur distribusi dapat diatasi dengan menghadirkan teknologi informasi untuk membantu manajemen dalam mengelola risiko (*managing risks*). Oleh karena itu, PT Weldbro International menggunakan sebuah sistem ERP, yaitu *Accurate*. Sistem ini memudahkan setiap departemen yang ada pada perusahaan untuk saling berintegrasi dalam mengerjakan tanggungjawabnya masing-masing.

Dalam sistem ini, terdapat beberapa modul yang digunakan, yaitu

1. *Sales marketing*

Seorang *salesman* yang menawarkan produknya kepada *customer* tentunya akan mendapatkan *company profile* dari orang yang ia tawarkan produk. Jika hanya mengandalkan kertas untuk mencatat datanya, dinilai tidak efektif dan efisien karena sewaktu-waktu kertas bisa saja hilang. Dengan data yang begitu banyak, sangatlah tidak memungkinkan untuk dicatat. Maka dari itu, ERP hadir sebagai solusi untuk perusahaan PT Weldbro International. Data-data *customer* yang diperoleh di *input* ke dalam sistem *Accurate*. Sehingga, sewaktu-waktu hendak mencari data *customer*, hanya perlu mengingat nama dari PT atau nama *customer* tersebut.

2. *Purchasing*

Admin *purchasing* dalam perusahaan tentunya memiliki banyak jaringan atau *supplier* tempat ia membeli produk. Untuk mencari tahu dimana dan kapan ia membeli produk dari *supplier*, sistem

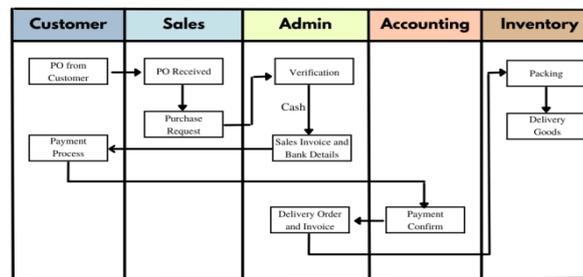
Accurate ini sangat memudahkan *admin purchasing* PT Weldbro International dalam mencari data tersebut. Jika telah ada *history* pembelian yang dimasukkan ke sistem *Accurate*, *purchasing* hanya perlu memasukkan deskripsi barang yang hendak dicari, maka dapat ditemukan kapan ia membeli dan dengan *supplier* mana ia membelinya.

3. Accounting

Seorang *accounting* memiliki tanggungjawab atas pengeluaran dan pemasukan keuangan dalam perusahaan. Untuk membuat laporan keuangan perusahaan yang baik dan tepat, maka sistem *Accurate* ini dapat diandalkan. Dalam sistem *Accurate*, dapat diketahui apa saja pengeluaran perusahaan dan kapan jatuh temponya jika pembelian dilakukan secara kredit. Apakah kas perusahaan dalam kondisi *balance* atau tidak, dapat dilihat pada laporan keuangan perusahaan.

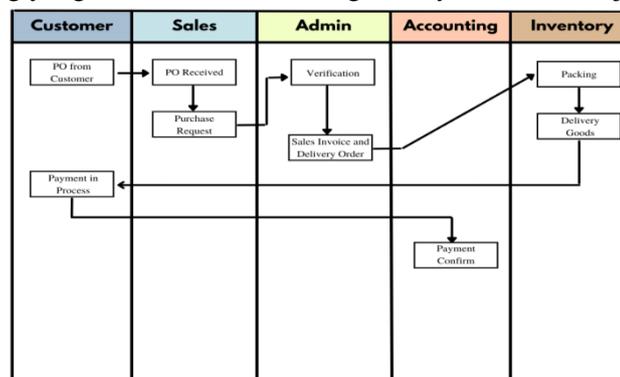
4. Inventory

Banyaknya produk yang dijual pada PT Weldbro International, tidaklah memungkinkan untuk mencatat setiap stok secara manual. Dengan adanya sistem *Accurate*, dapat diketahui jumlah stok yang tersedia saat ini dengan mencari *part number* atau kode dari barang tersebut. Semuanya telah terintegrasi dalam sistem. Jika ingin mencari barang terjual ke siapa dan berapa banyak yang terjual juga dapat dilakukan pengecekan melalui sistem *Accurate* ini.



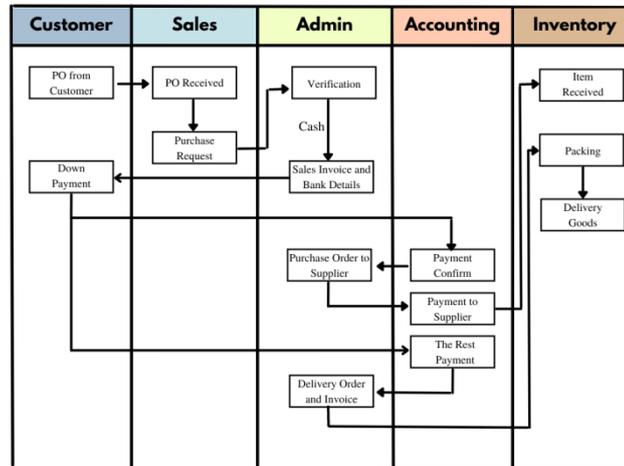
Gambar 1. Kondisi Barang Ready Stock dan Pembayaran Cash (Sumber: Data diolah)

Pada gambar 1, *customer* mengeluarkan PO untuk PT Weldbro International. Setelah PO diterima oleh tim *sales*, maka *sales* akan membuat *purchase request*. *Purchase request* merupakan pengajuan pembelian atas barang yang dipesan oleh *customer*. Selain *customer*, *purchase request* juga dapat dipakai untuk mengajukan pembelian ATK ataupun barang kebutuhan lainnya. Setelah itu, *purchase request* akan diserahkan kepada tim admin untuk dilakukan verifikasi ketepatan barang yang dipesan *customer* dengan *purchase request* yang diajukan tim *sales*. Setelah itu, admin akan membuka *sales invoice* pada sistem dan melampirkan bank details untuk *customer* supaya dapat dilakukan pembayaran atas barang yang dibeli. Dana yang masuk akan dikonfirmasi oleh bagian *accounting* dan admin akan membuat *delivery order* serta *invoice* asli untuk ditandatangani *customer*. Selanjutnya bagian gudang akan mempersiapkan barang yang akan diantar dan mengantarnya ke alamat tujuan.



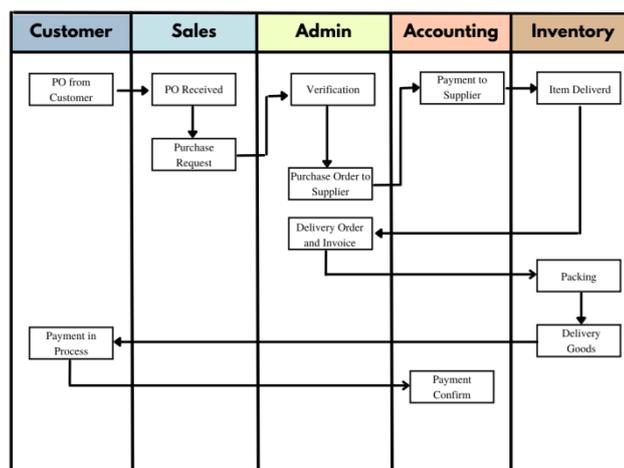
Gambar 2. Kondisi Barang Ready Stock dan Payment Term (Sumber: Data diolah)

Pada gambar 2, letak perbedaan dengan gambar 1 adalah pada *payment*, dimana pembayaran dilakukan secara *term*, maka prosesnya menjadi lebih singkat. Setelah membuat DO dan *Invoice* oleh admin, selanjutnya bagian gudang akan mempersiapkan barang yang akan diantar dan mengantarnya ke tempat tujuan. Setelah barang sampai di tujuan, *invoice* ditandatangani oleh *attention* yang terdapat pada PO. Untuk mengingatkan adanya hutang atas pemesanan barang, maka dapat mengirimkan *Statement of Account (SoA)* dan menunggu jatuh tempo, dana yang masuk akan dikonfirmasi oleh bagian *accounting*.



Gambar 3. Kondisi Barang *Indent* dan Pembayaran *Cash*
(Sumber: Data diolah)

Pada gambar 3, diasumsikan jika barang bukan ready stock di PT Weldbro International dan pembayarannya *cash*, admin akan membuka *sales invoice* dan melampirkan bank details untuk *customer* supaya dapat dilakukan *down payment* sebesar 30% atau 50% dari total pesanan atas barang yang dibeli. Dana yang masuk akan dikonfirmasi oleh bagian *accounting* dan admin akan membuat PO kepada *supplier*. Setelah PO di konfirmasi oleh *supplier*, maka akan dikirimkan *invoice* melalui *e-mail*. *Accounting* akan melakukan pembayaran kepada *supplier* dan menunggu barang di antar ke gudang PT Weldbro International. Setelah barang diterima di gudang, maka *customer* akan diminta untuk melakukan sisa pembayarannya sebelum barang diantar dan akan mengantarnya setelah terima *full payment*.



Gambar 4. Kondisi Barang *Indent* dan *Payment Term*
(Sumber: Data diolah)

Pada gambar 4, letak perbedaannya dengan gambar 3 adalah di *payment*, dimana pembayaran dilakukan secara *term* oleh *customer*. Admin akan membuat PO kepada *supplier*. Setelah PO di

konfirmasi oleh *supplier*, maka akan dikirimkan *invoice* melalui *e-mail* dan PT Weldbro International akan melakukan pembayaran. Setelah barang diterima di gudang, maka admin dapat membuat *Delivery Order* dan *invoice* pada sistem *Accurate* dan meminta bagian gudang untuk mempersiapkan barang yang akan diantar kemudian mengantarnya kepada *customer*. Untuk mengingatkan akan adanya hutang, maka akan dikirimkan SOA (*Statement of Account*) oleh bagian *accounting*.

Untuk menciptakan proses yang lancar, maka setiap *department* perlu berkoordinasi satu dengan yang lain dimana hal ini dapat dilakukan dengan sistem *Accurate*. Dengan adanya sistem *Accurate* ini, pekerjaan menjadi lebih mudah dan terintegrasi. Selain itu, juga dapat meningkatkan efektivitas kerja yang lebih baik. Manajemen perusahaan yang baik menjadikan karyawan senang dalam bekerja dan juga akan melanjutkan aktivitasnya tanpa ada kekeliruan.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang sudah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa kehadiran Covid-19 memaksa PT Weldbro International untuk beradaptasi dalam menghadapi kendala-kendala yang muncul. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat beberapa kendala yang harus dihadapi oleh PT Weldbro Internasional. Namun, PT Weldbro Internasional mampu mengatasi hal tersebut melalui strategi yang diterapkan dalam melancarkan aktivitas rantai pasok, khususnya pada kegiatan ekspor dan impornya. Beberapa strategi tersebut, diantaranya dengan menjaga komunikasi dengan *customer*, pemesanan produk yang lebih cepat, menggunakan alternatif pilihan jasa kurir untuk mengantarkan pesanan ke dalam ataupun luar negeri, promosi melalui *e-commerce*, pengecekan jumlah stok pada *inventory*, memastikan kembali *packing list* yang disediakan oleh Portwest dan bertanggung jawab atas kerusakan produk yang terjadi selama proses pengiriman. Selain itu, PT Weldbro Internasional dapat menerapkan beberapa strategi guna meningkatkan keuntungan dalam rantai pasoknya, yaitu dengan meningkatkan *competitive advantage* dengan pengoptimalan level ketersediaan produk, mengurangi jumlah retur produk guna menghasilkan *value maximisation*, menekan biaya persediaan, berpartisipasi dalam program *business matching* dan memberikan pelatihan untuk meningkatkan kinerja sumber daya manusia di perusahaan.

Selain itu, untuk memperlancar integrasi dan kemudahan dalam menjalankan proses bisnisnya, PT Weldbro International menggunakan sistem *enterprise resource planning* (ERP), yaitu *Accurate*. Penggunaan ERP sebagai pondasi dalam sistem integrasi terbukti memberikan pengaruh yang signifikan dalam membantu kelancaran kegiatan operasional PT Weldbro International. Kehadiran ERP membantu perusahaan dalam mewujudkan efisiensi dan efektivitas, menciptakan kolaborasi, keamanan data serta prediksi bisnis yang akurat untuk menciptakan bisnis berkelanjutan dengan proses *supply chain management* yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhiyar, D. (2016). *Perancangan Aplikasi Supply Chain Management pada Distribusi Ayam Potong PT NUJ/MTS dengan Menggunakan Metode Distributor Requirement Planning (DRP)*. 16(2).
- Budiyanti, E. (2020). *Dampak Virus Corona terhadap Sektor Perdagangan dan Pariwisata Indonesia*. XII.
- Cahyani, R. R. (2014). *Pendekan Supply Chain Management untuk Meningkatkan Daya Saing pada Bisnis Bunga Segar*. III(1), 82–93.
- Hayati, E. N. (2014). *Supply Chain Management (SCM) dan Logistic Management*. 8(1).
- Irfani, M. H. (2015). *ERP (Enterprise Resource Planning) dan Aspek-aspek Penting dalam Penerapannya*. 4(2), 105–114.
- Nawawi, M., & Yunia, D. (2021). *Model Proses Bisnis ERP , Pengendalian Manajemen dan Keunggulan Kompetitif ERP Business Process Model , Management Control and Competitive*

- Advantage*. 7(1), 11–22. <https://doi.org/10.31289/jab.v7i1.4282>
- Putri, D. P. T., Damayanti, E. W. A., & Sianturi, I. (2021). *Pengaruh COVID-19 Terhadap Kegiatan Ekspor Impor di Indonesia*. 2(2), 169–174.
- Rahmani, H. F. (2018). *Pengaruh Penerapan Enterprise Resource Planning (ERP) Terhadap Kinerja Perusahaan*. 17(3), 47–64.
- Sardi, P. N. (n.d.). *Identifikasi Penyebab Bullwhip Effect Produk PT Alfian Jaya pada Jaringan Distribusi*.
- Wicaksono, A., Mulyo, H. H., & Riantono, I. E. (n.d.). *ANALISIS DAMPAK PENERAPAN SISTEM ERP TERHADAP KINERJA PENGGUNA*. 9, 25–34.
- Yulius, H., Meri, M., & Mardian, I. (n.d.). *Analisa Bullwhip Effect pada Supply Chain Permintaan Telur Ayam di PT Agung Abadi Putra Mandiri*. 199–204.
- Yusuf, A. M., & Soediantono, D. (2022). *Supply Chain Management and Recommendations for Implementation in the Defense Industry : A Literature Review*. 3(3), 63–77.