

Analisis Sistem Rantai Pasok dan Sistem ERP PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk

Stephanie¹, Nadiya Nur Arafah², Jacelyin³, Priscillia Paramitha Tanujaya⁴, Nina Pramita⁵, Dessy Astuti⁶,
Cristina Tan⁷, Elinda Nurul Hasana⁸, Fendy Cuandra⁹, Immanuel Zai¹⁰

¹⁻¹⁰Fakultas Bisnis dan Manajemen, Universitas Internasional Batam
2041350.stephanie@uib.edu ^{1*}

Received 1 Mei 2022 | Revised 18 Mei 2022 | Accepted 24 Mei 2022

*Korespondensi Penulis

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi model dan pengelolaan rantai pasokan, penerapan *drivers* yang diterapkan dalam performa rantai pasok, serta penerapan sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) PT Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk. Data penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh melalui artikel, laporan keuangan, serta situs asli perusahaan Sido Muncul. Adapun metode penelitian yang diaplikasikan yaitu metode analisis kualitatif dengan observasi. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa PT Farmasi Sido Muncul: menggunakan *supplier* lokal dan juga impor, bahan baku diolah di pabrik PT Sido Muncul yang berlokasi di Kota Semarang, proses distribusi dijalankan oleh kurang lebih 122 distributor dari Sabang hingga Merauke, menjangkau hingga lebih dari 100,000 pedagang grosir dan eceran, pelanggan kebanyakan merupakan para remaja dan orang dewasa yang menyukai obat-obatan dari tanaman herbal. Adapun *drivers* yang diterapkan pada rantai pasok PT Sido Muncul mulai dari: fasilitas, inventaris, transportasi, informasi, *sourcing* hingga *pricing*. PT Sido Muncul menggunakan sistem ERP SAP S/4HANA untuk mengendalikan dan mempermudah perusahaan dalam pengawasan kegiatan operasionalnya. SAP S/4HANA mendukung perusahaan dalam melakukan proses transaksi, menganalisis data, dan memproses data perusahaan berkapasitas besar secara *real-time*.

Kata Kunci: Jamu; Farmasi; Rantai Pasok; ERP; PT Sido Muncul

Abstract

The purpose of this study is to identify supply chain management and models, the implementation of drivers that are applied to supply chain performance, and the implementation of the Enterprise Resource Planning (ERP) system of PT Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk. The research data used in this study is secondary data obtained through articles, financial reports, and the original site of the Sido Muncul company. The research method applied is the method of qualitative analysis with observation. The results of the study show that PT Farmasi Sido Muncul: uses local as well as imported suppliers, raw materials are processed at the PT Sido Muncul factory located in Semarang City, the distribution process is carried out by approximately 122 distributors from Sabang to Merauke, reaching more than 100,000 traders wholesale and retail, customers are mostly teenagers and adults who like herbal medicines. The drivers applied to PT Sido Muncul's supply chain range from: facilities, inventory, transportation, information, sourcing to pricing. PT Sido Muncul uses the SAP S/4HANA ERP system to control and facilitate the company in monitoring its operational activities. SAP S/4HANA supports companies in processing transactions, analyzing data, and processing large-capacity enterprise data in real-time.

Keywords: Herbal Medicine; Pharmacy; Supply Chain; ERP; PT Sido Muncul

PENDAHULUAN

Sebelum berkembangnya obat – obatan kimiawi seperti yang kita kenal saat ini, negara Indonesia telah dikenal dengan jamunya. Keanekaragaman hayati negara Indonesia akan menjamin keselamatan lengkap. Akibatnya, Indonesia muncul sebagai negara yang sangat profesional untuk mengembangkan obat herbal terbaik di dunia, dengan berbagai macam obat herbal yang dapat ditemukan di negara ini. Tumbuhan herbal merupakan materi utama untuk membuat jamu. Jamu merupakan pengobatan tradisional herbal Indonesia yang menggunakan bahan alamiah contohnya rempah-rempah, wisata, serta buah-buahan. Jamu tidak diminati oleh banyak orang karena rasanya yang pahit sehingga saat ini banyak yang memproduksi jamu dengan tambahan pemanis agar laku. Obat herbal tradisional atau jamu mudah ditemukan di lingkungan sekitar kita. Jamu juga merupakan salah satu peninggalan leluhur yang harus dilestarikan dalam era modern. Apabila dibandingkan dengan obat-obat kimia yang lain, jamu dianggap lebih banyak manfaatnya salah satunya adalah efek sampingnya yang lebih ringan. Saat ini masih sedikit industri yang membuat jamu-jamuan herbal dengan wujud kemasan agar mempermudah konsumen saat dikonsumsi.

Setiap orang Indonesia sadar akan pentingnya jamu. Jamu telah diperkenalkan semenjak era leluhur kita saat wawasan yang berkaitan dengan pengobatan modern berkembang di tanah air. Hampir semua resep jamu berusia puluhan hingga ratusan tahun dimana resep tersebut senantiasa dimanfaatkan dari generasi ke generasi hingga sekarang. Jamu memiliki bahan dasar akar-akaran (rimfang), daun-daunan, batang, kulit hingga buah. Jamu mempunyai peran utama untuk mengobati masyarakat khususnya di negara berkembang sebagai suatu bentuk pengobatan tradisional. Dikarenakan pengonsumsi jamu yang terbatas serta umumnya dibuat secara pribadi di tempat tinggal masing-masing, jamu diracik dengan metode tradisional memanfaatkan materi yang terbatas. Kemudian banyak orang yang berjualan jamu keliling, tapi cara menjualnya kurang baik karena hanya dikemas ke dalam botol-botol.

PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk (SIDO) merupakan industri yang memproduksi jamu tradisional terbesar serta termmodern di Indonesia yang telah memiliki pangsa pasar yang besar dengan menggunakan mesin-mesin mutakhir. Di tengah ketatnya persaingan industri farmasi di Indonesia, PT Sido Muncul berhasil mendapatkan reputasi yang baik di mata masyarakat dan menjadi industri perjamuan yang paling besar di Indonesia dengan kode IDX-nya yaitu SIDO. Tolak Angin serta Kuku Bima Ener-G! merupakan contoh produk terlaris dari PT. SIDO yang sudah diketahui oleh kalangan luas. Perusahaan SIDO hadir untuk memberikan keuntungan bagi masyarakat terutama yang melakukan tugasnya guna mengoptimalkan mutu layanan pada racikan tradisional serta melakukan pengembangan yang berhubungan dengan inovasi pengobatan tradisional. Dalam menjalankan kegiatan berbisnis, PT Sido Muncul selalu mengembangkan produk-produknya dengan memanfaatkan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Dan hingga saat ini, produk-produk yang diformulasikan oleh PT Sido Muncul sudah mencapai lebih dari 300 jenis produk (SidoMuncul, 2022).

Agar perusahaan SIDO mampu memberi pelayanan yang baik kepada pelanggan dan bertahan pada industri farmasi selama lebih dari 70 tahun, maka diperlukan penerapan manajemen rantai pasokan atau *supply chain management*. Manajemen rantai pasok merupakan serangkaian interaksi yang berperan guna memfasilitasi pemenuhan keperluan pengguna yang dijalankan oleh industri manufaktur, serta grosir dan retail. Oleh karena itu, manajemen rantai pasok juga termasuk salah satu faktor penentu kesuksesan dari suatu bisnis. Rantai pasok setiap perusahaan berbeda-beda dimulai dari yang paling dasar seperti perusahaan, pelanggan serta keuntungannya. Apabila perusahaan semakin besar maka cakupan rantai pasoknya juga semakin luas.

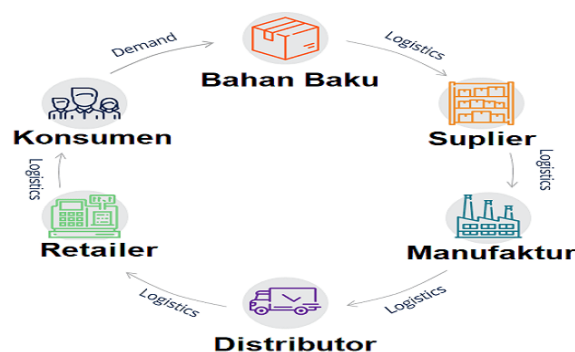
Namun tidak hanya manajemen rantai pasok saja yang diperlakukan, suatu perusahaan juga memerlukan adanya sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP), yaitu sistem yang diprogram untuk mengintegrasikan seluruh kegiatan baik secara internal maupun eksternal kemudian dapat diakses yang berfungsi untuk membantu segala proses yang dilakukan oleh perusahaan seperti produksi, manufaktur, keuangan, dan lain-lain. Sistem ini mengotomatiskan proses-proses yang terjadi didalam perusahaan seperti proses produksi, distribusi dan proses lainnya yang bersangkutan pada perusahaan. ERP juga sering disebut sebagai *back office system* yang mengindikasikan bahwa publik dan pelanggan tidak dilibatkan dalam sistem ini dan merupakan keterbalikan dari *front office system* yang langsung berinteraksi langsung dengan pelanggan. Oleh karena itu, permasalahan penelitian ini adalah: (1) Apakah ERP mempengaruhi keberhasilan bisnis proses PT Jamu dan Industri Sido Muncul Tbk? (2) Apakah sistem *supply chain* berkontribusi terhadap keberhasilan bisnis PT Sido Muncul? Sehingga penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh ERP terhadap keberhasilan bisnis proses PT Jamu dan Industri Sido Muncul Tbk dan mengetahui peranan kontribusi *supply chain* terhadap keberhasilan bisnis Sido Muncul.

Kajian Teori

Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*)

Supply chain management atau yang biasa dikenal dengan sebutan manajemen rantai pasok adalah suatu proses mengkoordinasi, mengontrol, dan mengintegrasikan bahan baku bergerak menjadi sebuah produk jadi, kemudian dikirimkan produk tersebut kepada para pemakai (konsumen), serta mengidentifikasi proses kinerja perusahaan dan seluruh mitranya termasuk para *supplier* (pemasok bahan baku) yang dibutuhkan dalam proses produksi. Proses pengendalian dan pengelolaan dari *supply chain management* ini mencakupi bahan mentah sebagai material, deskripsi mengenai proses yang dilakukan dari pemasok ke pedagang grosir sebagai distributor hingga ke tangan konsumen. Manajemen rantai pasok sebenarnya bersifat sangat kompleks ketika pengaplikasiannya dilakukan pada perusahaan besar. Namun jika perberlakukan manajemen rantai pasok dilakukan dengan baik, maka proses kinerja perusahaan tentunya akan beroperasi dengan lebih efisien dan tentunya sangat efektif (Anhar, Ningsih, & S, 2019). Berdasarkan definisi yang telah dijabarkan tersebut, maka dapat diambil sebuah pengertian mengenai rantai pasok dimana terdapat *supplier* yang menjadi pemasok bahan mentah serta bahan pendukung, perusahaan yang akan memproduksi dan mentransformasi bahan mentah yang berasal dari alam menjadi sebuah produk jadi, perusahaan distributor, serta *retailer* yang menjual barang tersebut ke konsumen akhir (Mahesa, 2021).

Proses Manajemen Rantai Pasokan



Gambar 1. Proses Rantai Pasok
(Sumber: belajarekonomi.com)

Dalam rantai pasok ada beberapa proses rantai pasok perusahaan, yaitu (Leppe et al., 2019):

1. Bahan baku sebagai sebuah barang mentah yang dibeli perusahaan dengan tujuan untuk dipakai dalam merangkai produk akhir dan nantinya akan dijual kepada para konsumen. Dalam hal ini, bahan baku adalah bahan yang belum pernah mengalami proses pengolahan sama sekali atau merupakan bahan mentah.
2. *Supplier*: Sumber penyedia bahan pertama, termasuk bahan mentah, bahan baku produksi, bahan pendukung, suku cadang, *subassemblies*, bahan dagangan, dan lain-lain.
3. *Manufactures*: Rantai yang menghubungkan rantai ke 2 yaitu *suppliers* dengan rantai ke 4 yaitu distributor. Adapun tugas yang dilakukan oleh para *manufactures* adalah mengkonversikan, merakit, memfabrikasi, serta *finishing* produk.
4. *Distributor*: Barang jadi yang sudah diolah oleh *manufactures* mulai disalurkan ke para *customer* oleh distributor. Barang dari pabrik disalurkan dalam jumlah yang besar mulai dari gudang yang satu ke gudang distributor lain ataupun ke perusahaan besar seperti *wholesaler*.
5. *Retailer*: *Retailer* atau pengecer adalah pihak yang menawarkan barang jadi langsung kepada konsumen. Pedagang besar bawahan atau para pengecer mempunyai gudang tersendiri (bisa juga dengan menyewa area dari pihak lain untuk dijadikan sebagai gudang penyimpanan) yang digunakan untuk menimbun atau menyimpan produk sebelum disalurkan ke konsumen.
6. *Customers*: *Customers* adalah rantai akhir dalam manajemen rantai pasok ini. Mata rantai dalam rantai pasokan akan berhenti jika produk jadi telah sampai ke *customers* (pemakai barang).

Supply Chain Drivers and Metrics

Terdapat 6 bidang *drivers* dalam manajemen rantai pasok meliputi (Hugos, 2018):

1. *Facilities* (fasilitas): termasuk kapasitas dan lokasi fasilitas yang digunakan, serta utilitas dari alat kerja operasional.
2. *Inventory* (inventaris): persediaan bahan baku, seperti berapa banyak yang harus diproduksi dan berapa banyak yang harus disimpan.
3. *Transportation* (transportasi): kapan waktu, berapa biaya, dan bagaimana cara untuk mendistribusikan produk.
4. *Information* (informasi): sebuah dasar atau basis yang digunakan untuk membuat keputusan dalam manajemen rantai pasok, termasuk data evaluasi yang diperoleh dari pelanggan.
5. *Sourcing* (sumber): pengadaan bahan baku dari *supplier*, termasuk kualitas, kuantitas, biaya pembelian, serta pemilihan *supplier*.
6. *Pricing* (harga): ketentuan harga sebuah produk, metode pembayaran yang digunakan, serta *profit margin* yang dihasilkan per produk.

ERP (Enterprise Resource Planning)

Enterprise Resource Planning (ERP) adalah pendekatan lintas fungsi terintegrasi yang mendesain ulang manufaktur, penjualan, keuangan, bakat, dan proses bisnis dasar organisasi lainnya untuk meningkatkan efisiensi, kelincahan, dan profitabilitas. Teknologi ERP dapat mengintegrasikan pemasaran, produksi, logistik, keuangan, bakat, dan fungsi lainnya. *Enterprise Resource Planning* (ERP) adalah aplikasi komputer yang mengintegrasikan sistem informasi yang mencakup berbagai fungsi utama perusahaan seperti keuangan, manufaktur, pemasaran, dan sumber daya manusia. Selain itu, ERP itu sendiri adalah sistem komputer terintegrasi yang mengintegrasikan semua departemen yang berbeda dalam suatu perusahaan, dengan mempertimbangkan semua kebutuhan spesifik setiap departemen. Setiap

departemen memiliki sistemnya sendiri, tetapi semuanya terintegrasi satu sama lain sehingga perusahaan dapat memantau masalah yang terjadi secara berkala (Qiyamullailiy & Yusuf Amrozi, 2021).

Tujuan Implementasi ERP pada Perusahaan

Sistem ERP yang diimplementasikan oleh perusahaan tentunya memiliki tujuan, antara lain (Marlina Sagala et al., 2021):

1. ERP menyediakan sistem terintegrasi internal untuk pelaksanaan proses dan keputusan yang lebih efektif dan efisien.
2. ERP mengintegrasikan data dengan secara otomatis menjembatani hambatan yang sebelumnya ada dalam bentuk budaya yang berbeda, mata uang yang berbeda, dan juga bahasa yang berbeda.
3. Selain memadukan data dan juga orang, ERP juga berguna dalam melakukan sinkronisasi sistem-sistem komputer yang terpisah.
4. ERP memungkinkan manajemen dari sebuah perusahaan untuk mengelola proses operasi, tidak hanya sekedar melakukan proses *monitoring* saja.
5. ERP membantu melancarkan dan mengintegrasikan implementasi manajemen rantai pasokan.

SAP (System Application and Product in Data Processing)

SAP (*System Application and Product in Data Processing*) adalah suatu perkembangan *software* yang dimanfaatkan untuk mendukung perjalanan kegiatan operasional sebuah perusahaan agar dapat berjalan secara lebih efisien dan efektif. SAP adalah *software* ERP yang sangat terintegrasi antara berbagai modul seperti *human resources plant maintenance, aset management production planning, workflow (wf), project system, sales distribution, financial and controlling, quality management, material management, serta financial accounting*. Dengan adanya integrasi yang dihasilkan dari aplikasi ini, maka banyak perusahaan besar terkemuka di dunia yang menggunakan aplikasi SAP, serta menjadikan segala hal yang berhubungan dengan SAP menjadi mahal, mulai dari *hardware, licence, dan resource* (Sumarno & Widijoko, 2020).

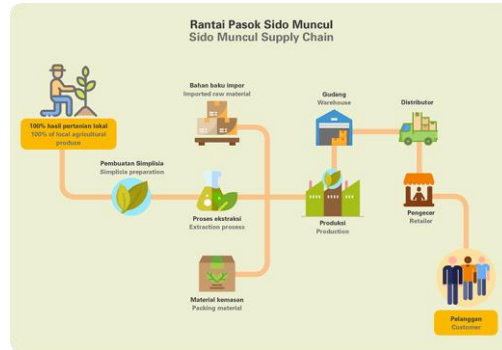
METODE

Metode dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Pada hakikatnya pengertian dari penelitian kualitatif adalah sebuah metode yang dilakukan dengan berinteraksi dan mengamati orang dalam lingkungan, serta berusaha memahami tafsiran dan bahasa pada lingkungan sekitar. Metode kualitatif digunakan dengan pendekatan deskriptif atau mendeskripsi hasil data yang telah diperoleh dengan bentuk analisa. Tujuan dari metode penelitian kualitatif adalah untuk menjelaskan suatu kejadian atau fenomena dengan sedalam-dalamnya, dan diiringi dengan cara pengumpulan data yang sedalam-dalamnya pula (Rukajat, 2018). Data yang digunakan yaitu data sekunder yang dikumpulkan dan diperoleh dari beberapa pihak-pihak yang telah melakukan penelitian sebelumnya, dari sumber-sumber yang telah ada. Data sekunder juga merupakan data primer yang sudah disajikan oleh instansi terkait, dapat berupa referensi yang berkaitan dengan masalah yang diteliti ataupun berupa dokumen-dokumen (Abdurahman, 2018). Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari hasil analisa jurnal, artikel, laporan keuangan, dan situs-situs yang berada di dunia maya termasuk *website* asli perusahaan PT Sido Muncul <http://sidomuncul.co.id/>.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rantai Pasok PT Sido Muncul

Serangkaian gambaran mengenai interaksi kegiatan PT Sido Muncul pada saat beroperasi dapat didefinisikan melalui setiap tahapan rantai pasok. Rantai pasok tersebut dapat memberikan *step-by-step* tahapan operasional PT Sido Muncul, baik secara langsung maupun tidak langsung dengan signifikan. Dengan adanya sistem manajemen rantai pasok ini, dapat diketahui bagaimana kinerja dari PT Sido Muncul dalam menyediakan produk yang berkualitas untuk para *customer*-nya secara konsisten. Berdasarkan data yang telah didapatkan dari *website* PT Sido Muncul (sidomuncul.co.id), gambaran dari proses rantai pasok perusahaan mulai dari *supplier* hingga *customer* adalah sebagai berikut:



Gambar 2. Model Rantai Pasok PT Sido Muncul
(Sumber: <http://sidomuncul.co.id>)

Supplier

PT Sido Muncul mendapatkan bahan baku produksinya dari *supplier* lokal dan juga impor. Ia bekerja sama dengan para petani rempah dengan tujuan untuk membangun kemitraan yang nantinya akan menjadi bagian dari *supplier* di rantai pasoknya. Adapun bahan baku yang diperoleh melalui *supplier* lokal (petani rempah) yaitu bahan baku simplisia, seperti jahe, temulawak, kunyit, dan lain-lain. Tujuan PT Sido Muncul yang mengajak dan membina para petani lokal untuk bekerja sama adalah karena ia ingin menjaga volume dari bahan baku simplisia-nya agar tetap kontinuas dalam jangka panjang. Selain itu dengan adanya bahan baku yang berasal dari pertanian lokal seperti ini, PT Sido Muncul akan mendapatkan keuntungan karena waktu pengirimannya yang tentunya lebih singkat dan proses pengawasan juga akan lebih mudah untuk dijalankan. Kemudian untuk bahan baku lainnya seperti krimer, gula, susu, madu, dan *flavor* (non-simplisia) juga akan didapatkan melalui *supplier* lokal, yaitu dari wilayah Lampung dan Jawa. Sedangkan untuk beberapa bahan baku yang tidak bisa didapatkan di wilayah Indonesia akan diimpor melalui perusahaan *trading*, seperti beberapa vitamin, citrid acid, ginseng merah, taurin, sodium bikarbonat, dan lain-lain.

Manufacturer

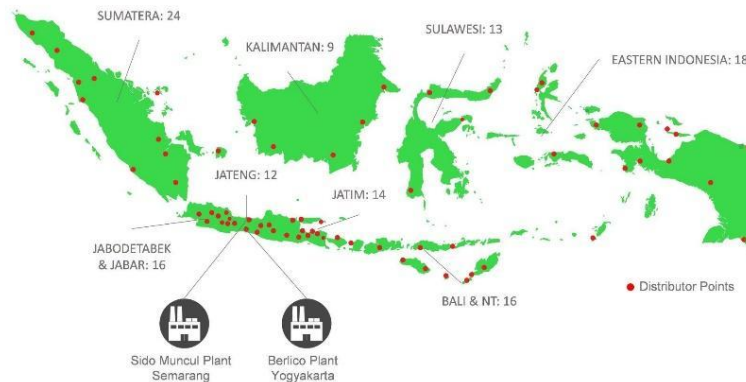
Selanjutnya, bahan baku yang telah didapatkan dari *supplier* akan diolah oleh *manufacturer*, yaitu PT Semarang Herbal Indo Plant dan PT Sido Muncul. Khusus untuk bahan baku simplisia akan dilakukan proses ekstraksi terlebih dahulu oleh PT Semarang Herbal Indo Plant, sebelum memasuki proses produksi yang merupakan tanggung jawab dari PT Sido Muncul. PT Semarang Herbal Indo Plant (“SHI”) adalah salah satu entitas anak dari PT Sido Muncul yang merupakan sebuah pabrik ekstraksi bahan baku. Dengan dibangunnya PT Semarang Herbal Indo Plant yang berlokasi di Kota Semarang, kapasitas produksi dari Sido Muncul semakin mengalami peningkatan. Tahap produksi yang dilakukan oleh PT Semarang Herbal Indo Plant sudah terstandarisasi, dimana ia bertugas untuk mengekstraksi bagian-bagian simplisia yang berkhasiat, antara lain: benih, akar, bunga, daun, buah, dan kulit tanaman. Bagian-bagian

tanaman yang diekstraksi tersebut selanjutnya akan dimanfaatkan untuk membuat produk-produk farmasi, makanan, minuman, kosmetik, dan lain-lain.

Selanjutnya tahap produksi untuk pembuatan produk akan dilaksanakan di pabrik PT Sido Muncul yang berlokasi di Kota Semarang, lebih tepatnya di Jalan Soekarno Hatta km 28, Kecamatan Bergas. Pabrik tersebut memiliki luas lahan sebesar 367.041 meter persegi, dengan bangunan pabriknya seluas 136.776 meter persegi, bangunan penunjang seluas 16.774 meter persegi, lahan agrowisata seluas 20.554 meter persegi dan sisa lahannya merupakan wilayah pendukung. Pabrik yang dimiliki oleh PT Sido Muncul ini mempunyai fasilitas yang sangat lengkap dan telah didukung oleh standar farmasi. Adapun beberapa fasilitas tersebut antara lain fasilitas produksi berstandarisasi CPOB dan CPOTB, laboratorium yang bersertifikasi ISO (International Standard Organization) 17025, klinik holistic, lahan agrowisata, serta pengolahan air demineralisasi dan limbah. Pabrik ini telah beroperasi sejak tahun 2000 dan hingga saat ini ia telah memproduksi 100 (seratus) juta *sachet* produk per bulannya.

Distributor

Produk yang telah jadi akan disimpan terlebih dahulu di dalam gudang penyimpanan, setelah itu baru akan dikeluarkan untuk didistribusikan. Produk-produk PT Sido Muncul akan didistribusikan oleh PT Muncul Mekar sebagai salah satu distributor. PT Muncul Mekar adalah salah satu dari entitas anak perusahaan PT Sido Muncul yang bergerak khusus di bidang pendistribusian produk-produk PT Sido Muncul. Proses distribusi dilakukan hingga ke wilayah pelosok untuk memastikan bahwa ketersediaan produk Sido Muncul terdapat di setiap wilayah. Berikut ini terlampir gambar dari titik-titik distribusi PT Sido Muncul yang telah dijalankan oleh PT Muncul Mekar, kurang lebih terdapat 122 distributor dari Sabang hingga Merauke.



Gambar 3. Titik Distributor PT Sido Muncul
(Sumber: <http://sidomuncul.co.id/>)

Selain PT Muncul Mekar, terdapat sebuah perusahaan distributor juga yang bergerak khusus untuk mendistribusikan produk-produk farmasi PT Sido Muncul. PT Berlico Mulia Farma merupakan salah satu entitas anak perusahaan Sido Muncul yang bergabung pada 2014, dengan tujuan ingin mendukung visi PT Sido Muncul sebagai salah satu pemimpin industri farmasi di Indonesia. Proses distribusi yang dijalankan oleh PT Berlico Mulia Farma telah berkembang dengan luas, diantaranya dilaksanakan ke lebih dari 16 kota besar di Indonesia yang mencakup 53 Pedagang Besar Farmasi (PBF). Dan terakhir terdapat anak perusahaan PT Sido Muncul yang khusus mendistribusikan produk ke negara-negara di Afrika dan Nigeria, yaitu Muncul Nigeria Limited.

Retailer

Setelah didistribusikan oleh para distributor sampailah ke para *retailer* (pengecer). Para *retailer* ini termasuk para pedagang yang bergerak di perdagangan umum & modern, antara lain: perdagangan bidang obat tradisional (jamu), perdagangan obat-obatan eceran (farmasi), perdagangan kosmetik, perdagangan produk kesehatan, dan lain-lain. Hingga saat ini produk-produk PT Sido Muncul telah menjangkau para pedagang hingga lebih dari 100,000 pedagang grosir dan eceran, yang selanjutnya akan menjalankan penjualan langsung ke para *customer* (konsumen).

Customer

Customer atau pelanggan adalah bagian terakhir dari rantai pasok PT Sido Muncul. Para *customer* yang membeli dan mengonsumsi produk-produk Sido Muncul kebanyakan merupakan para remaja dan orang dewasa. Dalam melakukan bisnisnya, PT Sido Muncul juga membuat segmentasi pasar dengan tujuan ingin menargetkan para masyarakat Asia Tenggara yang menyukai obat-obatan dari tanaman herbal. Para *customer* dengan gaya hidup yang tinggi ataupun gaya hidup moderat dapat menikmati produk-produk PT Sido Muncul tanpa terkecuali (Rosyida, Heryani, Fuadi, & Dinia, 2020). PT Sido Muncul juga mengeksport produknya ke beberapa wilayah di luar negara Indonesia, seperti Australia, Singapura, Malaysia, Hongkong, Korea Selatan, Amerika Serikat, Brunei, Mongolia, Nigeria, Arab Saudi, Russia, dan Aljazair.

Drivers of Supply Chain Performance PT Sido Muncul

1. Fasilitas

Tahap proses pengolahan dan penempatan produk perusahaan ini terdapat pada 2 tempat yaitu gudang bahan baku dan gudang produk jadi. Pada gudang bahan baku melakukan tahap proses pemilihan bahan baku yang berkualitas. Bahan yang digunakan oleh perusahaan tersebut dibagi menjadi bahan baku non simplisia dan bahan baku simplisia. Bahan baku non simplisia merupakan bahan yang digunakan sebagai bahan pendukung pada produk seperti gula, susu, madu, dan lainnya. Sedangkan bahan baku simplisia adalah bahan baku yang berasal dari tanaman yang nantinya akan diproses melalui tahap pengeringan atau pengolahan lainnya. Setelah melakukan tahap pengolahan, maka akan keluar produk jadi di dalam sebuah kemasan yang akan disimpan pada gudang produk jadi. Gudang ini merupakan tempat dimana produk jadi akan disimpan sebelum didistribusikan. Sebelum didistribusikan maka pihak QC (*Quality Control*) akan melakukan pengecekan produk, kondisi kemasan, dan jumlah produk. Kedua tempat ini memastikan kelembaban dan suhu selalu pada temperatur yang sesuai untuk produk, agar produk tidak cepat rusak dan dapat aman dikonsumsi oleh konsumen.

2. Inventaris

Persediaan bahan baku yang sesuai merupakan salah satu bentuk aset yang dimiliki oleh perusahaan Sido Muncul yang diartikan sebagai *company inventory*. Inventaris ini tentunya tidak hanya mencakup jumlah bahan baku yang dimiliki oleh perusahaan, akan tetapi juga mengkategorikan progress produksi produk dan produk jadi. Sehingga inventaris memiliki arti aspek yang digunakan oleh sebuah perusahaan dalam menjalankan proses produksinya dengan bentuk bahan mentah hingga diproses menjadi bahan jadi.

3. Transportasi

Setelah tahap proses produksi produk, maka tahap selanjutnya adalah melakukan distribusi ke berbagai daerah yang diminati oleh konsumen. Proses transportasi merupakan salah satu proses yang penting

dalam menjalankan kelancaran usaha. Terutama di zaman yang berkembang pesat ini menjadikan proses pengiriman jauh lebih mudah, baik berupa transportasi udara, transportasi air, hingga transportasi darat.

4. Informasi

Pendataan dilakukan untuk proses yang menjadi lebih efektif dan efisien dalam menjalankan kelangsungan usaha perusahaan. Data yang diberikan dapat berupa fasilitas, *inventory*, harga, pendapat konsumen, transportasi, dan lain sebagainya. Informasi data yang diberikan kepada pihak manajemen memiliki tujuan untuk meningkatkan produksi yang lebih baik dan meningkatkan nilai ekonomi.

5. *Sourcing*

Sourcing dapat diartikan sebagai sebuah sumber yang digunakan untuk mencapainya sebuah produk. Sebuah perusahaan yang besar tentunya akan membagi proses manajemennya menjadi beberapa bagian. Sama seperti dalam melakukan produksi sebuah produk, akan dilakukan tahap pemilihan bahan baku yang berkualitas, dan kemudian melakukan proses pengolahan dengan tempat yang tersterilisasi dan pada akhirnya pada tahap transportasi melakukan pengiriman kepada konsumen.

6. *Pricing*

Penentuan harga pada sebuah produk merupakan salah satu tahap yang tentunya akan dilakukan oleh seluruh perusahaan, dengan melakukan perhitungan bahan baku, proses produksi, tenaga kerja, hingga pendapatan bersih. Harga yang terjangkau tentunya menjadi salah satu pilihan masyarakat dalam melakukan pembelian produk PT Sido Muncul.

Tahap Pengelolaan Rantai Pasok PT Sido Muncul

Tahap Pengelolaan Permintaan

Dalam mengelola permintaan pelanggan, PT Sido Muncul menggunakan *Pull Based Model*, yaitu sistem manajemen rantai pasok yang didasarkan oleh permintaan pelanggan bukan ramalan. Namun, PT Sido Muncul tidak hanya menjalankan proses produksi berdasarkan permintaan pelanggan, karena perusahaan juga harus menjaga persediaan stok barang yang cukup.

Tahap Pengadaan Bahan Baku

PT Sido Muncul menggunakan bahan baku dari pemasok lokal karena hal ini dinilai efektif karena menghemat waktu dan biaya pengiriman, memberikan kemudahan untuk meninjau bahan baku secara langsung, serta membantu kondisi perekonomian para pelaku usaha kecil, menengah, kelompok pekerja wanita dan marjinal yang termasuk bagian pemasok bahan baku PT Sido Muncul. Agar kualitas pemasok dan juga bahan bakunya, PT Sido Muncul melakukan beberapa penilaian dan evaluasi agar bahan baku dapat terjamin kualitasnya. Berikut ini adalah proses seleksi dan penilaian pemasok PT Sido Muncul:

1. Identifikasi pemasok yang akan dipilih

Dalam mengidentifikasi pemasok yang akan dipilih, PT Sido Muncul memiliki beberapa persyaratan dari segi mutu dan kualitas dari pemasok. Selain itu, PT Sido Muncul juga mempertimbangkan pemasok dari segi biaya, kualitas bahan baku, pengiriman, konsistensi pemasok, dan lain-lain.

2. Melakukan penyeleksian dan pemilihan pemasok

Untuk bisa melakukan penyeleksian dan pemilihan pemasok yang terbaik bagi perusahaan, PT Sido Muncul melakukan *survey* dan kunjungan ke lapangan agar dapat memperoleh informasi terkait pemasok seperti konsistensi dan kapasitas pemasok dalam memenuhi pesanan, kondisi tenaga ahli, ketersediaan bahan dan alat produksi, harga, kualitas bahan baku, lokasi pemasok, dan hal lainnya. Dengan informasi tersebut, PT Sido Muncul dapat melakukan pertimbangan dan pemilihan terkait

pemasok mana yang dinilai sangat memenuhi standar perusahaan. Untuk pemasok yang berhasil dipilih perusahaan akan dimasukkan ke daftar pemasok.

3. Melakukan evaluasi tahunan pada pemasok yang terpilih

Pemasok yang terpilih akan membantu perusahaan selama satu tahun terlebih dahulu sebelum ditetapkan menjadi pemasok tetap. Tiap pemasok akan diberikan hasil evaluasi tahunan atas kinerjanya dalam satu tahun. Apabila kinerja pemasok bagus, pemasok tersebut terpilih menjadi pemasok tetap perusahaan.

4. Memberikan *feedback* ke pemasok

Pemasok yang terpilih menjadi pemasok tetap dan yang tidak terpilih juga akan diberikan *feedback* oleh perusahaan atas kinerjanya dalam satu tahun tersebut. Hal evaluasi dan *feedback* ini disampaikan ke para pemasok menjadi dasar untuk penentuan kelanjutan hubungan kerja sama antara perusahaan dan pemasok.

Tahap Produksi

Bahan baku akan dilakukan pengecekan dan pemilihan terlebih dahulu oleh *Quality Control* (QC). Bersamaan dengan tahap pengecekan, bahan baku juga melalui tahap pengujian zat aktif atau kandungan senyawa yang akan disesuaikan dengan standar perusahaan. Setelah itu, bahan baku akan dicuci bersih dan dikeringkan di oven agar kadar air < 10%. Hal ini dilakukan agar bahan baku lebih awet. Bahan baku akan disimpan dengan metode *First In First Out* (FIFO) yang artinya bahan baku yang tiba di gudang lebih dahulu akan diproses pertama kali. Hal ini dilakukan untuk menghindari bahan baku terkontaminasi hingga menimbulkan bakteri (Sari, 2019).

Selain itu, PT Sido Muncul juga menerapkan metode *First Expired First Out* (FEFO) yang maksudnya apabila ada bahan baku yang sudah mendekati masa kadaluarsanya, bahan tersebut akan keluar terlebih dahulu (Herijanto et al., 2021). Bahan baku yang terpilih akan diproses ke tahap selanjutnya yaitu tahap penggilingan. Bahan yang sudah digiling dan diformulasikan akan masuk ke proses perkolasi, yaitu proses dimana bahan baku yang tersebut akan diambil sarinya menggunakan alat yang disebut perkolator. Sari yang telah diambil akan disaring menggunakan tangki *filter*. Cairan yang sudah di-*filter* selanjutnya akan dievaporasi guna untuk menghilangkan/menguapkan kandungan alkohol agar cairan tersebut aman dikonsumsi dan memenuhi standar yang berlaku.

Kemudian cairan tersebut akan disterilisasi demi menghindari adanya bakteri atau organisme jahat pada produk. Proses sterilisasi ini berlangsung di tangki *Ultra High Temperature* (UHT). Cairan yang telah disterilkan kemudian akan dicampur dengan beberapa bahan pengawet agar produk dapat bertahan lama. Terakhir, cairan ekstrak yang telah siap akan masuk ke proses *packing* yg terdiri dari beberapa proses seperti *primary packing*, proses memasukkan cairan ke dalam *sachet*. Selanjutnya adalah *secondary packing*, yaitu memasukkan *sachet* ke dalam *box* kecil, dan *box* kecil tersebut akan dimasukkan ke kardus besar untuk pengiriman atau proses ini bisa disebut dengan *tertiary packaging*.

Keseluruhan proses produksi ini menggunakan mesin otomatis yang dapat bekerja sendiri karena telah diprogram oleh sistem komputer pada ruang kendali sehingga proses ini dinilai dapat meminimalisir risiko *human error*. Selain itu, seluruh alat dan bahan seperti mesin atau tangki pada proses ini sudah memenuhi kaidah CPOTB atau GMP, yaitu alat yang memenuhi standar kelayakan untuk jaminan kualitas mutu dan kelayakan konsumsi yang sudah diakui oleh dunia internasional. Proses pembersihan juga dilakukan secara ramah lingkungan menggunakan metode *Cleaning In Place* (CIP) dan *Sterilization In Place* (SIP) yaitu sistem proses pembersihan dan sterilisasi tanpa melakukan pembongkaran (Sido Muncul, 2022).

Tahap Distribusi

PT Sido Muncul selalu meningkatkan kompetensi sumber daya manusianya melalui pelatihan ke para seluruh karyawannya, termasuk karyawan yang bekerja di proses distribusi. Proses ini berintegrasi pada teknologi informasi karena menggunakan sistem data-data penjualan dan pemasaran ke berbagai wilayah Indonesia dan luar negeri. Dengan teknologi informasi ini, proses distribusi produk PT Sido Muncul dapat didistribusikan dan dipastikan ketersediaannya sampai ke para pelanggannya. Salah satu mitra distribusi PT Sido Muncul adalah PT Muncul Mekar, salah satu anak perusahaan PT Sido Muncul. PT Muncul Mekar telah memperluas kantor perwakilannya di Jakarta, Bandung, Semarang, dan Surabaya serta memiliki 122 sub perwakilan distributor di berbagai kota tiap provinsi Indonesia (SidoMuncul, 2022).

Sistem ERP PT Sido Muncul

Kantor pusat perusahaan Sido Muncul menggunakan sistem ERP untuk mengendalikan kegiatan operasional perusahaannya agar dapat terintegrasi dengan baik sehingga dapat mempermudah kantor pusat untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan operasionalnya. Sistem ERP yang digunakan Sido Muncul sejak tahun 2018 adalah sistem ERP SAP S/4HANA (Jannah, Suwarsono, & Alam, 2018).

System Application and Product in Data Processing (SAP) adalah *software* ERP yang sering menunjang kinerja perusahaan dengan mempermudah proses transaksi dan prosedur yang rumit hanya dengan memasukkan kode transaksi, seluruh data transaksi hingga laporannya dapat diakses dengan mudah dan cepat. Sedangkan SAP S/4HANA adalah *software* ERP yang didasarkan pada basis data dalam memori yang mendukung perusahaan dalam melakukan proses transaksi, menganalisis data, dan memproses data perusahaan berkapasitas besar secara *real-time*. Oleh karena itulah SAP S/4HANA ini adalah salah satu produk unggulan dari ERP yang sudah terbukti *best practice* untuk berbagai macam industri dan banyak digunakan oleh perusahaan besar lainnya (FAUZAN, 2021).

Penggunaan sistem SAP S/4HANA memungkinkan Sido Muncul untuk mengantisipasi adanya perbaikan di bidang produksi, rantai pasokan, penjualan dan distribusi yang tujuan akhirnya adalah meningkatkan pertumbuhan bisnis yang lebih tinggi dengan tetap menjaga kepuasan pelanggan. Penggunaan SAP S/4HANA sangat mendukung perusahaan Sido Muncul dalam mengintegrasikan proses bisnis dari 4 perusahaan grup Sido Muncul (Sidomuncul, 2020). Hal ini dibuktikan oleh beberapa pencapaian baik dari sistem kinerja perusahaan Sido Muncul, diantaranya adalah:

1. Meningkatkan efisiensi serta efektivitas dari pengawasan *inventory* dan proses pencatatan.
2. Mempermudah proses pengintegrasian laporan keuangan.
3. Memperbaiki konfigurasi dari sistem keamanan IT dengan sistem yang lebih baik dan cepat.
4. Mengintegrasikan sistem transaksi elektronik dengan bank mitra sehingga proses kontrol, rekonsiliasi, dan otomatisasi dari transaksi keuangan menjadi lebih efisien.
5. Memudahkan kolaborasi dan komunikasi melalui berbagi berkas dengan pengimplementasian aplikasi Google Suite (Gsuite) secara bertahap untuk *video/voice call* dengan tingkat keamanan yang lebih tinggi.
6. Menginisiasi sistem *e-procurement* untuk mendapatkan harga yang lebih kompetitif dan meningkatkan transparansi dan akuntabilitas dalam proses pengadaan barang dan jasa.
7. Pengimplementasian SAP S/4HANA memfasilitasi perusahaan dalam hal komunikasi dan pengambilan keputusan yang lebih efektif di antara karyawan Sido Muncul, sekaligus meningkatkan kekuatan operasional sembari mencapai tingkat kepuasan pelanggan yang lebih tinggi. Sistem tersebut

telah membantu seluruh kinerja perusahaan agar berjalan lebih baik. Selain itu, aplikasi dan layanan SAP telah memungkinkan lebih dari 345 ribu pelanggan beroperasi secara menguntungkan, beradaptasi terus-menerus, dan tumbuh secara berkelanjutan.

Selama penerapan ERP atau SAP S/4HANA ini Sido Muncul juga tidak memiliki masalah ataupun kendala yang signifikan. Adapun kendala yang dialami perusahaan adalah pada proses pembiasaan penerapan sistem ini dalam pekerjaan dan keseharian masing-masing karyawan. Namun hal itu dapat diatasi oleh perusahaan dengan membiasakan karyawan dalam menggunakan sistem yang diterapkan. Tidak hanya itu, Sido Muncul juga pernah melaksanakan program pelatihan IT pada tahun 2020 untuk meningkatkan kemandirian pengguna IT dalam menghadapi dan menyelesaikan kendala yang dihadapi dalam mengoperasikan perangkat IT (Sidomuncul, 2020).

SIMPULAN

Dalam menganalisis dapat kita simpulkan bahwa PT Sido Muncul merupakan salah satu perusahaan Indonesia yang bergerak bidang usaha pabrik jamu dan farmasi dan melakukan penjualan produk di Indonesia maupun di luar negeri. Perusahaan ini telah bergerak kurang lebih 70 tahun sehingga memerlukan proses operasional yang efisien dan efektif. Dalam penerapan manajemen rantai pasokan atau *supply chain management*, PT Sido Muncul menggunakan *supplier* lokal dan juga impor, kemudian bahan baku diolah di pabrik PT Sido Muncul yang berlokasi di Kota Semarang, selanjutnya proses distribusi dijalankan oleh kurang lebih 122 distributor dari Sabang hingga Merauke, setelah didistribusi produknya menjangkau hingga lebih dari 100,000 pedagang grosir dan eceran, serta pelanggan kebanyakan merupakan para remaja dan orang dewasa yang menyukai obat-obatan dari tanaman herbal.

Dengan menerapkan 6 strategi dalam mengelola masing-masing drivers rantai pasok, yaitu dari fasilitas, inventaris, transportasi, informasi, sumber, dan yang terakhir harga. Maka PT Sido Muncul dapat mencapai keseimbangan yang tepat antara efisiensi kinerja perusahaan dan *responsiveness* terhadap konsumen sehingga strategi kompetitif dan strategi rantai pasokannya dapat berjalan selaras. Dengan memproduksi produk kesehatan, PT Sido Muncul ini juga memperhatikan kualitas produk dan menerapkan metode FIFO yang melakukan *clear out stock*, sehingga tidak boros dalam menggunakan sumber daya. Dengan penerapan sistem yang digunakan oleh perusahaan ini membawa kemudahan bagi anak perusahaannya dalam melakukan distribusi produk ke berbagai kota di Indonesia.

Kantor pusat perusahaan Sido Muncul menggunakan sistem ERP untuk mengendalikan kegiatan operasional perusahaannya agar dapat terintegrasi dengan baik, sehingga dapat mempermudah kantor pusat untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan operasionalnya. Sistem ERP yang digunakan Sido Muncul sejak tahun 2018 adalah sistem ERP SAP S/4HANA. Penggunaan sistem SAP S/4HANA memungkinkan Sido Muncul untuk mengantisipasi adanya perbaikan di bidang produksi, rantai pasokan, penjualan dan distribusi yang tujuan akhirnya adalah meningkatkan pertumbuhan bisnis yang lebih tinggi dengan tetap menjaga kepuasan pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahman, M. (2018). Sistem Informasi Data Pegawai Berbasis Web Pada Kementerian Kelautan Dan Perikanan Kota Ternate. *Jurnal Ilmiah ILKOMINFO - Ilmu Komputer & Informatika*, 1(2), 70–78. <https://doi.org/10.47324/ilkominfo.v1i2.10>
- Anhar, A., Ningsih, A. K., & S, P. N. (2019). Pembangunan Sistem Informasi Manajemen Aset pada PT. Bahtera Metalindo. *Prosiding Seminar Nasional Riset Information Science (SENARIS)*, 1, 62. <https://doi.org/10.30645/senaris.v1i0.8>

