

DIGITALISASI (SISTEM ERP) DAN TRANSFORMASI PADA PERUSAHAAN RITEL: STUDI KASUS PADA PT. PIEL

Tuti Anggraeni¹, Dodi Sukamayana², A. Maulana³, Disman⁴

^{1,2}Universitas Winaya Mukti

^{3,4}Universitas Pendidikan Indonesia

Email: tutianggareni01@upi.edu

Abstrak

Teknologi dan informasi kini menjadi faktor utama berkembangnya perusahaan, banyak perusahaan yang berhasil menjadi nomor satu dengan memanfaatkan teknologi dan informasi seperti Tokopedia dan Gojek. PT PIEL adalah perusahaan retail yang menjual barang-barang pekerjaan seperti sepatu dan souvenir khas Indonesia. Pangsa pasar utama PT PIEL adalah transaksi pariwisata, sehingga kebutuhan lahan menjadi kunci utama dalam bisnis ini. Perluasan lahan berdampak positif terhadap penjualan perusahaan, hal ini dibuktikan dengan peningkatan penjualan perusahaan yang mencapai nilai tertinggi dalam lima tahun terakhir setelah PT PIEL membeli lahan untuk kunjungan wisata. Permasalahan muncul karena keterbatasan sumber daya perusahaan, yang menyebabkan pengembangan sistem dilakukan secara bertahap dalam jangka waktu dua tahun. Untuk mengidentifikasi permasalahan pada PT PIEL dilakukan analisis dengan menggunakan metode RCA (*Root Cause Analysis*). Temuan dari penelitian ini, digitalisasi (sistem ERP) dapat memungkinkan integrasi data keuangan, penjualan, dan logistik dengan mempermudah pencatatan semua transaksi dan memperbarui data dan informasi secara instan berdasarkan hasil transkrip transaksi.

Kata Kunci: Digitalisasi (sistem ERP), Transformasi bisnis, Perusahaan Ritel.

Abstract

Technology and information are currently the key drivers of business growth. Many businesses, such Tokopedia and Gojek, have achieved global dominance by leveraging technology and information. Retailer PT PIEL offers work-related products such Indonesian shoes and trinkets. Transactions related to tourism make up the majority of PT PIEL's market share, hence land is essential to this industry. The firm's sales have increased as a result of land expansion, and this is demonstrated by the fact that after PT PIEL purchased property for tourist use, company sales increased to their greatest level in the previous five years. Due to issues with limited firm resources, system development must be done in stages over a two-year period. The RCA (Root Cause Analysis) method was used in the analysis to uncover issues at PT PIEL. According to the study's findings, digitalization (ERP systems) can make it easier to record all transactions and rapidly update data and information based on the outcomes of transaction transcripts, which can enable the integration of financial, sales, and logistics data.

Keywords: Digitalization (ERP system), Business transformation, Retail Company.

A. PENDAHULUAN

Teknologi dan informasi saat ini telah menjadi faktor utama berkembangnya perusahaan, banyak sekali perusahaan yang berhasil menjadi nomor satu dengan memanfaatkan teknologi dan informasi seperti Tokopedia dan Gojek (Rohimah, 2018; Setiawan, 2019; Medan, 2023). Kemajuan teknologi juga mendorong perubahan iklim bisnis dan membuat perusahaan yang sebelumnya berjalan dengan konvensional dan menggunakan

pola management keluarga menjadi perusahaan profesional yang menerapkan pola agile dalam tata kelolanya (Pujiyanto et al., 2018; Wulansari & Azlina, 2022; Lestari, 2021). Salah satunya adalah proses implemetasi dan tranformasi yang dilakukan oleh PT. PIEL.

PT PIEL adalah perusahaan retail yang menjual barang kerajinan seperti sepatu dan barang souvenir khas Indonesia. Target pasar perusahaan adalah semua kalangan mulai dari institusi, baik swasta maupun publik. PT PIEL memiliki satu kantor pusat dan empat kantor cabang. PT PIEL adalah salah satu perusahaan yang memiliki frekuensi transaksi yang tinggi, dimana dari total 25 kasir di kantor pusat dan kantor cabang, dapat menghasilkan transaksi sebanyak 950 transaksi per jam dihasilkan pada hari libur dan 700 transaksi per jam untuk hari kerja. PT PIEL didirikan pada tahun 1980, dan pemilik terus melakukan pengembangan perusahaan dengan meningkatkan variasi product dan memperluas segmentasi pasar. Pangsa pasar utama PT PIEL adalah transaksi pariwisata, sehingga kebutuhan lahan menjadi kunci utama pada bisnis ini. Perluasan lahan berdampak positif bagi penjualan perusahaan, dan hal ini dibuktikan dengan peningkatan penjualan perusahaan hingga mencapai nilai tertinggi dalam lima tahun terakhir setelah PT PIEL melakukan akuisisi lahan untuk kunjungan pariwisata.

Sebagai bentuk peningkatan penjualan dan perluasan pangsa pasar, PT PIEL juga bekerja sama dengan agen perjalanan, lembaga negara, dan swasta. Sebagai stimulus penjualan PT PIEL memberikan komisi sebesar 3% dari total nilai belanja konsumen kepada mitra yang bekerja sama. Masalah muncul karena keterbatasan sumber daya perusahaan yang menyebabkan pengembangan sistem harus dilakukan secara bertahap dalam jangka waktu dua tahun. Akibatnya, dalam jangka panjang, informasi yang dihasilkan dari masing-masing divisi memiliki perbedaan dan cenderung tidak akurat (Pratini & Setiawan, 2022; Utami, 2021). Hal ini menyebabkan kesalahan pengambilan keputusan dan berdampak pada kesalahan dalam menentukan strategi bisnis di perusahaan. Selain masalah tersebut, perusahaan juga mengalami kerugian yang sangat besar akibat tingginya jumlah produk rusak yang disebabkan oleh kesalahan penyimpanan barang dan banyaknya pengujian produk oleh pelanggan saat kunjungan.

B. METODE

Untuk mengidentifikasi masalah PT PIEL, maka dilakukan analisa menggunakan metode RCA (*Root Cause Analysis*). RCA adalah proses sistematis untuk mengidentifikasi "penyebab utama" dari suatu masalah atau peristiwa dan pendekatan untuk menanggapinya. RCA didasarkan pada gagasan dasar bahwa manajemen yang efektif membutuhkan lebih dari sekadar cara memecahkan masalah yang berkembang, tetapi menemukan cara untuk mencegah masalah itu terjadi. Salah satu alat untuk melakukan RCA adalah diagram Ishikawa.

Diagram tersebut merupakan salah satu contoh yang menunjukkan penyebab dari suatu akar masalah dalam perusahaan. Ishikawa juga sering digunakan dalam pembuatan dan pengembangan produk untuk menggambarkan langkah-langkah yang berbeda dalam suatu proses. Ini menunjukkan di mana masalah kontrol kualitas mungkin muncul dan menentukan sumber daya mana yang dibutuhkan pada waktu tertentu. Kaoru Ishikawa mengembangkan diagram Ishikawa selama tahun 1960-an sebagai cara untuk mengukur proses kontrol kualitas di industri pembuatan kapal. Pada kasus PT PIEL, dampak penurunan laba tahun 2017 yang sangat signifikan mengharuskan PT PIEL untuk meningkatkan laba perusahaan pada periode tahun 2018.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

PT PIEL menganalisis akar masalahnya dan menemukan empat faktor utama penyebab turunnya laba perusahaan, seperti terlihat pada Gambar 1 Dimana gambaran masing-masing faktor utama tersebut memiliki penyebab yang menjadi dampak signifikan penurunan laba sebagai berikut:

1. Material

Dimana material merupakan salah satu faktor utama penyebab turunnya laba perusahaan. Sebagaimana dinyatakan dalam situasi ekstrim perusahaan bahwa manajemen material akan sangat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Saat ini perusahaan memiliki anggaran belanja sebesar 70% dari pendapatan setiap minggunya. Anggaran ini sangat tinggi dan jika tidak dikelola dengan baik akan menyebabkan penumpukan barang yang signifikan. Jika ditelaah lebih dalam, masalah penurunan keuntungan ini disebabkan oleh material yang disebabkan oleh dua faktor utama yaitu:

- a. Meningkatnya barang rusak dan biasanya terjadi karena beberapa hal seperti frekuensi kunjungan pelanggan yang tinggi sehingga mengakibatkan peningkatan kerusakan barang saat mereka lebih sering mencoba atau membuka barang dari kemasannya. Pengelolaan stok perusahaan saat ini masih menggunakan metode LIFO (Last in First Out). Metode ini menggunakan asumsi bahwa barang baru akan meningkatkan daya jual perusahaan, namun dampak dari penggunaan metode ini adalah perusahaan akan mengalami kerugian yang signifikan. Karena perusahaan tidak akan menyimpan barang yang sudah lama mengendap dan menjual barang baru sedangkan produk seperti sepatu, tas, atau dompet membutuhkan perawatan yang cukup baik. Namun, hingga saat ini, perusahaan belum mampu mengelola barang dengan baik;
- b. Tingginya frekuensi pengembalian barang, hal ini disebabkan tidak adanya aturan yang jelas mengenai proses pengembalian barang. Pengembalian barang di perusahaan saat ini berlaku secara global untuk semua jenis barang dan semua jenis transaksi.

PT PIEL saat ini memiliki tiga jenis transaksi, seperti penjualan umum, penjualan reseller, dan penjualan karyawan. Dari semua jenis penjualan saat ini, perusahaan tidak menentukan syarat apa saja yang boleh dikembalikan dan berapa lama batas waktu maksimum pengembalian barang. Hal ini hanya didasarkan pada prinsip kepercayaan atau hubungan antara karyawan dan pembeli. Selain itu, tidak ada aturan yang jelas terkait proses pengembalian barang. Perusahaan juga tidak memeriksa faktur penjualan untuk memvalidasi transaksi pelanggan karena data penjualan saat ini tidak tertata dengan baik. Hal tersebut menyebabkan pelanggan dapat mengembalikan barang yang sudah lewat dua tahun atau lebih, dan kasus tersebut sangat memberatkan perusahaan karena hampir semua barang yang dikembalikan rusak atau tidak dapat dijual oleh perusahaan (Deri et al., 2022)(Anwar, 2019).

2. Mesin

Mesin merupakan salah satu aspek kritis yang menjadi faktor utama penurunan laba bagi perusahaan. Sehingga perusahaan menjadikan mesin sebagai hal yang sangat diperhatikan. Berdasarkan proses identifikasi kebutuhan saat ini, beberapa hal terjadi pada sisi mesin yang sangat memberatkan perusahaan sebagai berikut:

- a. Sistem Silo di setiap departemen, ketika semua kegiatan pengembangan dimulai, setiap divisi memiliki sistemnya sendiri yang menyebabkan pembentukan sistem tidak didasarkan pada proses bisnis mereka tetapi berdasarkan permintaan divisi. Hal ini disebabkan tidak tersedianya sumber daya perusahaan, baik sumber daya manusia maupun keuangan sehingga tidak ada roadmap pengembangan sistem yang jelas. Hal ini sangat mempengaruhi proses pembangunan sistem di perusahaan dan berakhir menjadi sistem silo. Sistem silo menyebabkan perbedaan nilai pencatatan transaksi pada setiap aplikasi yang ada. Kesalahan tersebut mengakibatkan ketidaksesuaian nilai laporan yang dikeluarkan antar divisi, dan dalam jangka panjang perusahaan akan berdampak pada kesalahan pengambilan keputusan oleh pihak manajemen perusahaan.
- b. Manajemen infrastruktur teknologi dan Informasi, dimana hal tersebut merupakan komponen penting bagi perusahaan yang mengandalkan sistem sebagai alat pencatatan transaksi utama. Kerusakan infrastruktur akan mengakibatkan terhambatnya transaksi

perusahaan dan lumpuhnya infrastruktur dalam jangka waktu yang lama sehingga mengakibatkan kerugian perusahaan akibat munculnya potensi kegagalan transaksi perusahaan. Proses yang ideal ketika terjadi kerusakan infrastruktur adalah dengan mengganti infrastruktur yang rusak dengan peralatan cadangan yang tersedia sehingga proses transaksi dapat berlanjut tanpa gangguan. Namun, dalam situasi saat ini, perusahaan tidak memiliki infrastruktur pengganti yang memadai. Sehingga ada beberapa kasus dimana transaksi harus terhenti karena kerusakan infrastruktur. Hal ini disebabkan oleh kekeliruan pengelolaan infrastruktur di perusahaan karena tanggung jawab pemeliharaan infrastruktur oleh seseorang yang tidak memiliki kemampuan yang sesuai dan dalam jangka panjang masalah tersebut dapat berdampak pada kerusakan infrastruktur lainnya.

3. Informasi

Informasi adalah data yang telah diolah dan diberi makna melalui pengolahan yang telah ditentukan sebelumnya. Laporan keuangan dan persediaan merupakan suatu bentuk informasi, sedangkan angka-angka di dalamnya merupakan data yang telah diberi konteks sehingga memiliki arti dan manfaat. Informasi merupakan hasil pengolahan data sehingga menjadi suatu bentuk yang diperlukan bagi penerimanya dan mempunyai kegunaan sebagai dasar pengambilan keputusan. Informasi yang hilang dapat mengakibatkan keputusan yang salah dari perusahaan. Saat ini ada dua informasi yang diperlukan dan merupakan faktor utama turunnya laba perusahaan sebagai berikut:

- a. Ketidak sesuaian informasi stok yang disebabkan oleh kesalahan informasi stok produk disebabkan oleh beberapa hal, seperti perbedaan pencatatan data penjualan dan pembelian. karena kedua sistem tersebut saat ini belum terintegrasi dengan baik. Juga ketika terjadi proses mutasi barang antar cabang, pencatatan transaksi tidak dilakukan. Dengan demikian, pengurangan dan peningkatan nilai stok di cabang hanya bergantung pada memori pengguna. Selain itu, perusahaan tidak melakukan perhitungan stok secara berkala sehingga sering terjadi perbedaan nilai riil stok produk dan sistem.
- b. Informasi yang hilang pada laporan keuangan, saat ini laporan informasi keuangan yang dihasilkan oleh sistem tidak dapat digunakan sebagai acuan untuk pengembangan atau gambaran perusahaan.

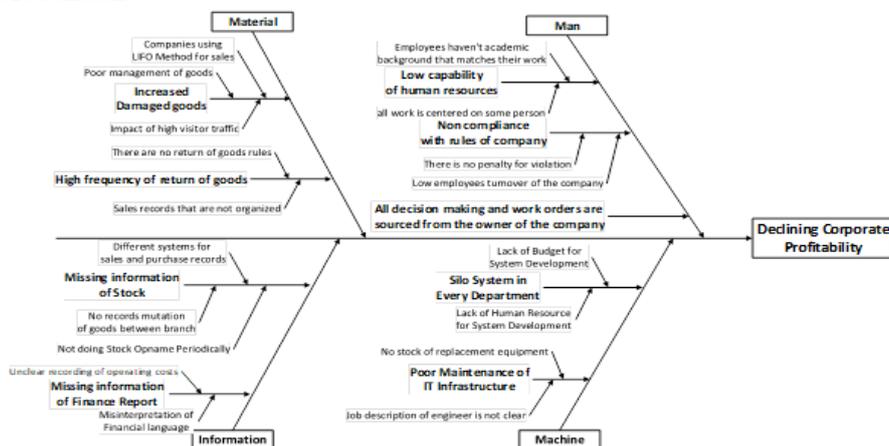
Hal tersebut disebabkan oleh beberapa hal seperti penyalahgunaan istilah keuangan dalam transaksi perusahaan. Misalnya penggunaan kata prive yang berarti pengambilan modal/keuntungan oleh pemilik perusahaan. Namun, sampai saat ini masih digunakan untuk mengambil pinjaman karyawan. Selain itu, saat ini perusahaan tidak melakukan pemisahan pencatatan biaya operasional dan pendapatan perusahaan dengan pemilik perusahaan. Hal ini mengakibatkan informasi mengenai beban perusahaan menjadi tidak tepat dan berdampak pada kesalahan pengambilan keputusan oleh pimpinan perusahaan.

4. Manusia

Manusia merupakan salah satu unsur dalam perusahaan yang tidak dapat dipisahkan dari komponen lainnya. Namun, manusia adalah faktor yang tidak dapat diukur secara kuantitatif. Jadi, pengukuran kinerja manusia dibatasi dan berpedoman pada aturan perusahaan yang berlaku. Dalam kasus perusahaan swasta, manusia menjadi faktor yang sangat berpengaruh dalam penurunan keuntungan perusahaan, misalnya:

- a. Rendahnya kemampuan sumber daya manusia di perusahaan disebabkan oleh beberapa hal seperti karyawan perusahaan saat ini tidak memiliki latar belakang pendidikan setelah pekerjaan yang dilakukan. Juga, jika seorang karyawan ahli ditemukan, maka semua pekerjaan akan didelegasikan kepadanya. Selain itu, akibatnya, jika terjadi pemecatan atau pengunduran diri, perusahaan akan kehilangan bakat karyawan.
- b. Peraturan perusahaan saat ini tidak memberikan sanksi kepada karyawan apabila melanggar peraturan perusahaan.

Hal ini berdampak pada menurunnya kinerja karyawan di perusahaan tersebut. Penurunan produksi ini akan mempengaruhi keuntungan perusahaan. Apalagi, dalam jangka panjang, jika dibiarkan, perusahaan bisa mengalami gangguan operasional yang cukup serius dan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. (c) Semua pengambilan keputusan dan perintah kerja bersumber dari pemilik perusahaan. Karena perusahaan dimulai dengan konsep keluarga, pernyataan pemilik akan menjadi keputusan mutlak yang harus diikuti oleh semua karyawan perusahaan.



Gambar 1. Causes and Effect Diagram

Merujuk pada faktor utama penyebab turunnya laba perusahaan. Proses penggalan data dilanjutkan dengan observasi lanjutan terhadap seluruh karyawan di masing-masing divisi terkait selama satu bulan. Berdasarkan pengamatan tersebut, diperoleh informasi tentang berapa banyak kemunculan faktor-faktor tersebut seperti pada tabel 1:

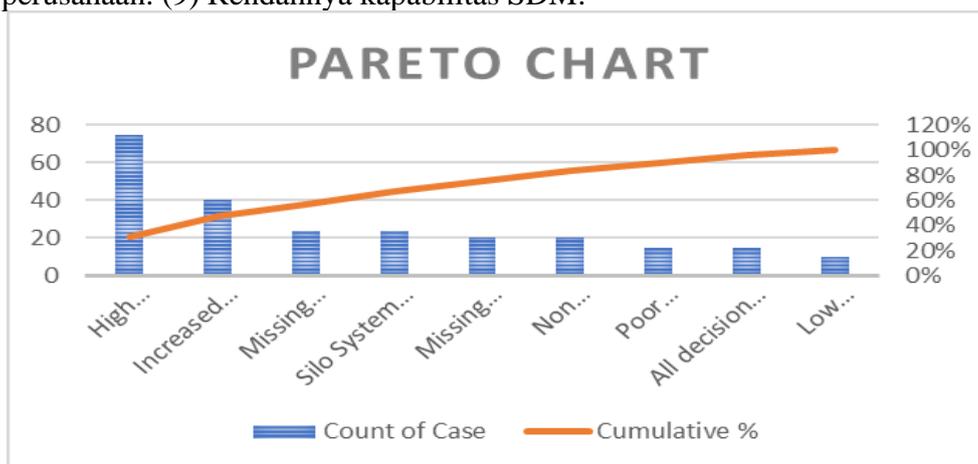
Tabel 1. Hasil Perkara di PT PIEL

No	Causes	Count of Case	Cumulative count	Cumulative %
1	High frequency of return of goods	75	75	31%
2	Increased Damaged goods	40	115	47%
3	Missing information on Finance Report	24	139	57%
4	Silo System in Every Department	24	163	67%
5	Missing information of Stock	20	183	75%
6	Noncompliance with the rules of the company	20	203	84%
7	Poor Maintenance of IT Infrastructure	15	218	90%
8	All decision making and work orders sourced from the owner of the company	15	233	96%

ARTIKEL

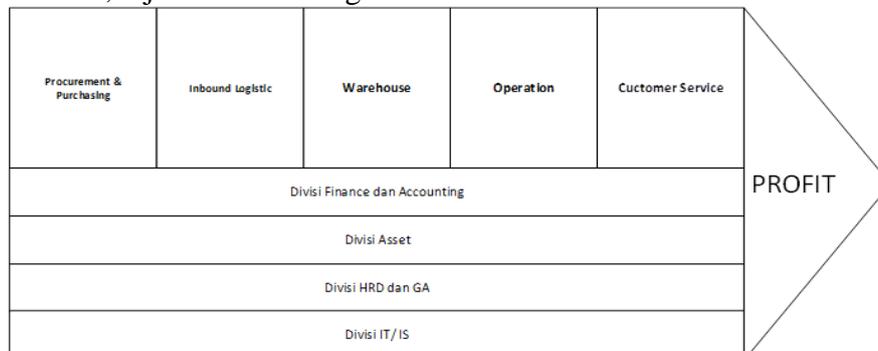
9	The low capability of human resources	10	243	100%
---	---------------------------------------	----	-----	------

Berdasarkan data pada tabel 1, semua masalah divisualisasikan dalam bentuk diagram Pareto. Lihat hasil visualisasi pada gambar 1. Dapat disimpulkan bahwa permasalahan utama yang menjadi urgensi penyelesaian perusahaan diurutkan sebagai berikut: (1) Tingginya frekuensi pengembalian barang. (2) Peningkatan barang Rusak. (3) Informasi yang hilang pada Laporan Keuangan. (4) Sistem Silo di Setiap Departemen. (5) Informasi yang hilang tentang Stok. (6) Ketidakpatuhan terhadap aturan perusahaan. (7) Buruknya Pemeliharaan Infrastruktur Teknologi dan Informasi. (8) Semua pengambilan keputusan dan perintah kerja bersumber dari pemilik perusahaan. (9) Rendahnya kapabilitas SDM.



Gambar 2. Bagan Pareto PT PIEL

Solusi bisnis, dijelaskan dalam gambar berikut:



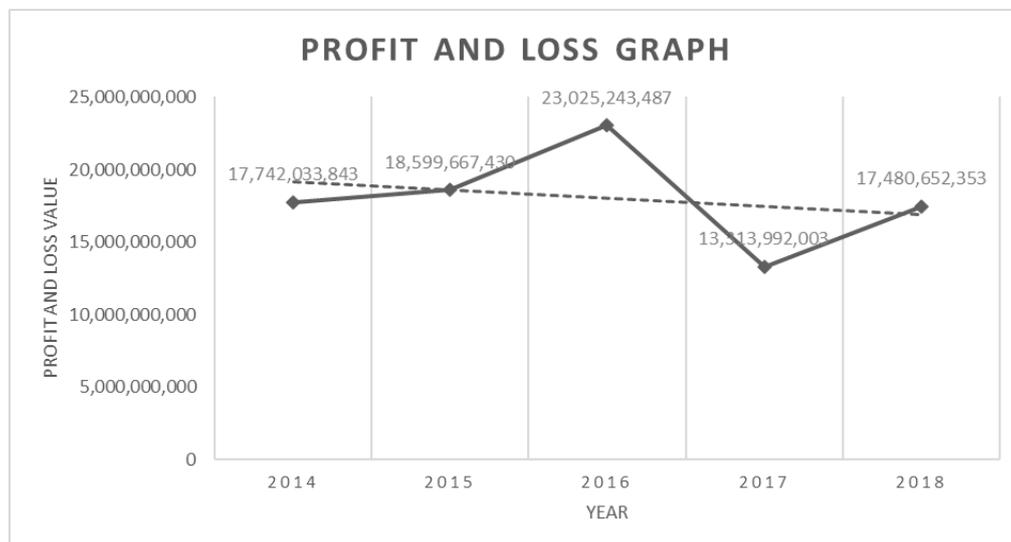
Gambar 3. Rantai Nilai PT PIEL

Berdasarkan rantai nilai perusahaan pada Gambar 3, dimana sebagian besar operasional perusahaan perlu didukung oleh sistem informasi logistik yang sehat sehingga informasi yang dihasilkan dapat ditampilkan di perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu, perusahaan mengotorisasi modul manajemen bahan bangunan, distribusi penjualan, dan keuangan pada tahap 1, dalam proses pengembangan untuk tahap 1, perusahaan menggunakan Waterfall Development sebagai metode pengembangan perangkat lunak sehingga semua proses dipastikan selesai dan mengikuti kebutuhan perusahaan karena akan berjalan secara berurutan dan teratur. Kesulitan dalam proses implementasi fase 1 adalah ketika memastikan data mana yang harus dipindahkan ke sistem baru. Selain itu dalam proses implementasinya sendiri perlu membuat tampilan yang mudah digunakan oleh pengguna.

Memastikan pengguna dapat menggunakan sistem dengan baik adalah hal yang paling menantang karena pengguna tidak memiliki pengetahuan dasar tentang cara mengoperasikan komputer utama pertama. Hal itu mengakibatkan proses implementasi awal kurang lebih tiga bulan, menjadi cukup rumit. Hal tersebut banyak menimbulkan penolakan dari pengguna

karena dianggap memperpanjang proses penjualan barang yang awalnya manual dan tidak mencatat nilai persediaan (Bahas et al., 2022; Rizaldi et al., 2020).

Ketika proses tersebut dibiarkan berlanjut, nilai barang tidak dapat dicatat secara tepat dan berdampak signifikan bagi pengambilan keputusan proses pembelian. Setelah proses implementasi selesai, berdampak positif bagi perusahaan. Hal ini dibuktikan dengan peningkatan laba perusahaan jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, seperti pada gambar 4:



Gambar 4. Profit and Loss 2014-2018

Merujuk pada hasil implementasi pada tahap 1. Metode pengembangan aplikasi berubah menjadi model prototype karena lebih mudah dipahami dan memberikan kesempatan kepada pengguna untuk berpartisipasi aktif dan berkontribusi dalam proses pembuatan sistem informasi. Pada tahap 2, modul yang dikembangkan adalah modul human capital management, dimana fungsi utama modul ini adalah untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi perusahaan dalam modul sumber daya manusia.

Saat mulai melaksanakan tahap 2, perusahaan memiliki 405 karyawan yang tersebar di tiga cabang perusahaan di kota Bandung. Sekitar 85% karyawan tidak memiliki pendidikan sesuai bidang pekerjaan yang dilakukan di perusahaan. Selain itu, perusahaan tidak memiliki standar penggajian dan ketenagakerjaan sehingga setiap karyawan tidak memiliki pedoman kerja yang jelas di perusahaan.

Sebagai langkah awal transformasi, perusahaan mengevaluasi struktur organisasi yang berjalan sebelumnya. Dimana dalam struktur tersebut, perusahaan belum melakukan transformasi struktur organisasi secara detail mengikuti kebutuhan dan pola komunikasi di dalam perusahaan. Menyesuaikan dengan kebutuhan perusahaan dari segi struktur organisasi perusahaan dibagi menjadi dua divisi yang cukup signifikan, yaitu keuangan dan operasional.

Sehingga perusahaan dapat fokus pada visi dan misi perusahaan secara keseluruhan dengan mengutamakan aspek keuangan dan operasional. Bentuk akhir transformasi struktur organisasi perusahaan diharapkan dapat menjadi solusi yang dapat meningkatkan efektifitas perusahaan dengan memastikan setiap bagian yang ditempatkan sesuai dengan kebutuhan perusahaan sehingga tidak terjadi tumpang tindih jabatan atau tanggung jawab dalam perusahaan.

Dengan menerapkan pola terpusat, manajemen dapat melakukan kontrol penuh atas semua elemen perusahaan. Sehingga risiko kerugian pada perusahaan dapat dikurangi dengan tepat. Selain itu, dengan sentralisasi, organisasi perusahaan dapat mengoptimalkan pekerjaan dan tanggung jawab setiap orang di perusahaan. Sehingga dapat dipastikan seluruh karyawan di perusahaan tersebut bekerja dengan baik. Sebagai pendukung proses transformasi

manajemen, perusahaan menjelaskan setiap pekerjaan secara detail dalam bentuk dokumen cakupan pekerjaan.

Berdasarkan rincian pekerjaan tersebut, perusahaan mencoba memetakan kebutuhan sumber daya manusia di setiap divisinya sehingga perusahaan dapat menganalisis apakah jumlah pekerja saat ini sudah optimal dengan beban kerja yang ada. Setelah dilakukan perhitungan beban kerja pada masing-masing divisi menggunakan metode Fuel Time Equivalent (FTE), yaitu suatu metode pengukuran berdasarkan durasi aktivitas kerja. Kesesuaian kebutuhan pekerja akan mendekati keadaan nyata seperti terlihat pada contoh tabel 2:

Tabel 2. FTE of Sales Division - Cashier Position

Assumptions	#	Tasks	Duration/ Tasks	Duration
		Core Tasks	(minute)	(hour)
Transaksi	1338	Transaksi	5	111.50
	1	Setoran	30	0.50
			Total Core	112.00
		Additional Tasks		
		Istirahat	60	1.00
		Briefing	30	0.50
		Lain – lain	30	0.50
			Total Additional	2.00
Jam Kerja	8	Total		
			FTE	14.25

Hasil perhitungan FTE digunakan sebagai dasar untuk mengklasifikasikan kebutuhan karyawan dan menjadi proyeksi roadmap karir perusahaan sehingga setiap karyawan akan mendapatkan gambaran yang jelas tentang jenjang karir di perusahaan. Juga dengan menerapkan sepenuhnya hasil perhitungan FTE perusahaan dapat mengurangi karyawannya sebanyak 200 orang dan melakukan penghematan anggaran sekitar 280 juta rupiah per tahun, seperti pada perhitungan pada Tabel 4.6. Itu membandingkan data bulan sebelumnya dengan rencana implementasi penggajian baru. Setelah proses implementasi selesai berdampak positif bagi perusahaan.

Tabel 3. Hasil Perbandingan Anggaran pada PT PIEL

Salary Change Allocation Total	Rp 977,613,972
Total Severance Fund Allocation	Rp 165,100,000
Total Salary Allocation Previous Month	Rp 612,210,000
Total Allocation of Sales Commission for Month of Purchase	Rp 649,157,852
Salary Allocation Change Difference	Rp 283,753,880

D. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka kesimpulan yang dapat diambil untuk menjawab rumusan masalah adalah sebagai berikut: 1) Sistem ERP dapat menghasilkan integrasi data keuangan, penjualan, dan logistik dengan memfasilitasi pencatatan semua transaksi, pemutakhiran data, dan pemutakhiran informasi otomatis berdasarkan hasil transkrip transaksi. Yaitu berawal dari proses pembelian, pengelolaan, dan pendistribusian barang dalam proses bisnis utama perusahaan. Berdasarkan integrasi tersebut, sistem dapat menghasilkan informasi yang valid sesuai dengan kebutuhan setiap aktivitas transaksi di perusahaan; 2) Dari penelitian ini, pembaharuan struktur organisasi sesuai kebutuhan dapat digunakan untuk membantu pemetaan pekerjaan di perusahaan sesuai kebutuhan. Hal tersebut ditemukan untuk menghasilkan suatu rancangan kerangka kerja sehingga proses kerja terintegrasi dan dilaporkan secara real-time dengan cepat dan tepat untuk memenuhi kepentingan strategis perusahaan; dan 3) Digitalisasi dan transformasi bisnis telah memenuhi faktor-faktor permasalahan yang ada di perusahaan. Hal tersebut dibuktikan dengan peningkatan laba perusahaan, yang dipantau selama periode penelitian setelah menerapkan digitalisasi (sistem ERP) dan transformasi bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, S. (2019). Revolusi industri 4.0 Islam dalam Merespon Tantangan Teknologi Digitalisasi. *Jurnal Studi KeIslaman*, 8(2), 16-28.
- Bahas, M. P. R., & Yamit, Z. (2022). Manajemen Pengaruh Digitalisasi terhadap Praktik Organisasi dan Kinerja Operasi pada PT. IGP Internasional Yogyakarta: Pengaruh Digitalisasi terhadap Praktik Organisasi dan Kinerja Operasi pada PT. IGP Internasional Yogyakarta. *Selekta Manajemen: Jurnal Mahasiswa Bisnis & Manajemen*, 1(3), 16-23.
- Bukh, P. N., & Malmi, T. (2005). Re-examining the Cause-and-Effect Principle of the Balanced Scorecard. *Accounting in Scandinavia–The Northern Lights*, 87-113.
- Cobbold, I., & Lawrie, G. J. G. (2002). Classification of Balanced Scorecards Based on Their Effectiveness as Strategic Control or Management Control Tools. *Performance Measurement Association*.
- COM, M. (2015). The SWOT Analysis: A Key Tool for Developing Your Business Strategy. *Management & Marketing. 50Minutes.com*.
- Deri, R. R., Srimurni, R. R., Nahwan, D., & Gadzali, S. S. (2022). Analisis dan Perancangan Sistem Digitalisasi Sales Executive Pada Perusahaan Distribusi PT XYZ. *Teknologi Nusantara*, 4(1).
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2004). Measuring the Strategic Readiness of Intangible Assets. *Harvard Business Review*, 82(2), 52-63.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2004). *Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*. Harvard Business Press.
- Lestari, N. P. (2021). Meneropong Ekonomi Nasional 2021. *Arsip Publikasi Ilmiah Biro Administrasi Akademik*.
- Magal, S. R., & Word, J. (2011). *Integrated Business Processes with ERP systems*. Wiley Publishing.
- Marmol, D. T., Feys, B., & Probert, C. (2015). Pestle Analysis: Understand and Plan for Your Business Environment. *Namur: Lemaitre Publishing*. Accessed April, 28, 2017.
- Medan, S. T. (2023). Digitalisasi Marketing Era Industri 4.0. *Manajemen Pemasaran (Konsep dan Strategi Era Digitalisasi)*, 103.

ARTIKEL

- Nwokoro, I., Okonkwo, O., Alo, U., & Nwatu, A. (2021). Object-Oriented Programming and Software Development Paradigm. *Academia Letters*.
- Pratini, H. B., & Setiawan, I. (2022). Perencanaan Model Bisnis untuk Merdeka Ritel dengan Pendekatan Business Model Canvas. *Explore: Jurnal Sistem Informasi dan Telematika (Telekomunikasi, Multimedia dan Informatika)*, 13(2), 163-171.
- Pujiyanto, A., Mulyati, A., & Novaria, R. (2018). Pemanfaatan Big Data dan Perlindungan Privasi Konsumen Di Era Ekonomi Digital. *Majalah Ilmiah BIJAK*, 15(2), 127-137.
- Rizaldi, A. F., Saedudin, R. R., & Izzati, B. M. (2020). Perancangan Enterprise Architecture Yogya Group Pada Fungsi Sales dan Marketing Menggunakan Togaf Adm. *eProceedings of Engineering*, 7(2).
- Rohimah, A. (2018). Era Digitalisasi Media Pemasaran Online dalam Gugurnya Pasar Ritel Konvensional. *KANAL: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 6(2), 91-100.
- Setiawan, I. G. A. (2019). Strategi Bersaing Toko Ritel “Strategi Digitalisasi Rantai Pasokan Pamella Supermarket Yogyakarta”. *NCAB*.
- Utami, Y. P. (2021). Pengaruh Rasio Keuangan, Arus Kas Operasi, dan Struktur Kepemilikan Terhadap Kondisi Financial Distress. *SINTAKSIS: Jurnal Ilmiah Pendidikan*, 1(2), 24-34.
- Wheelen, T. L., Hunger, J. D., Hoffman, A. N., & Bamford, C. E. (2017). *Strategic Management and Business Policy* (Vol. 55). Boston: Pearson.
- Wulansari, M., & Azlina, Y. (2022). Altman Z Score Sebagai Komunikasi Bisnis kepada Stakeholder dalam Memprediksi Kondisi Keuangan Perusahaan Industri Ritel yang Terdaftar Di BEI. *YUME: Journal of Management*, 5(3), 301-307.