

PENGARUH PENERAPAN SCM TERHADAP EFISIENSI PELAPORAN PENJUALAN DAN PENDAPATAN AGEN PADA STOKIS PT.HNI

Rohminatin¹, Wan Mariatul Kifti², Amalia³

Universitas Royal, Kisaran

e-mail: ¹rohminatin2019@gmail.com, ²kifti.inti@gmail.com, ³amelkhana90@gmail.com

Abstract: *Tight business competition in the era of globalization requires companies to develop efficient business strategies and tactics. Supply Chain Management (SCM) is the key to success in winning market competition, PT Herba Penawar Al-Wahida Indonesia, which became known as HNI-HPAI, is one of the Halal Network Business companies in Indonesia that focuses on herbal products. With the technological developments of PT. HNI HPAI realizes that it cannot be left behind in any way so that it can reach all its members throughout Indonesia and even abroad. By implementing E-SCM technology, it certainly makes it very easy for stockists to report sales, purchases, payments, and immediately find out income, reporting activities can be carried out anywhere, the most important thing is that they are connected to the internet, either via mobile or via a website. Through this research, it can be seen that technological developments in all elements, especially SCM (Supply Channel Management) are very helpful in the process of recording sales, income and knowing product inventory stock.*

Keywords: *SCM, Reporting, Sales, Revenu*

Abstrak: Persaingan bisnis yang ketat di era globalisasi menuntut perusahaan untuk menyusun strategi dan taktik bisnis yang efisien. Supply Chain Management (SCM) merupakan kunci sukses dalam memenangkan persaingan pasar, PT Herba Penawar Al-Wahida Indonesia, yang kemudian dikenal sebagai HNI-HPAI, merupakan salah satu perusahaan Bisnis Halal Network di Indonesia yang fokus pada produk-produk herbal. Dengan perkembangan teknologi PT. HNI HPAI menyadari bahwa tidak boleh tertinggal sedikitpun agar bisa menjangkau semua anggotanya yang ada di seluruh Indonesia bahkan sampai ke luar negeri. Dengan penerapan teknologi E-SCM tentu sangat memudahkan para stokisnya dalam melakukan pelaporan penjualan, pembelian, pembayaran, dan langsung dapat mengetahui pendapatan, kegiatan pelaporan bisa dilakukan Dimana saja yang terpenting terkoneksi dengan internet, dapat melalui mobile atau melalui website. Melalui penelitian ini dapat dilihat bahwa perkembangan teknologi dalam semua unsur terkhusus SCM (Suply Chani Management) sangat membantu dalam proses pencatatan penjualan, pendapatan serta uantu mengetahui stok persediaan produk.

Kata kunci: SCM, laporan, penjualan dan pendapatan

PENDAHULUAN

Semakin ketatnya persaingan bisnis mengharuskan para pelaku usaha untuk terus melakukan perubahan terhadap strategi dan taktik bisnisnya. Seiring dengan perkembangan teknologi maka semua pelaku usaha harus mampu mengikutinya karena hal ini sangat mempengaruhi kemajuan usahanya. Pada dasarnya inti dari persaingan perusahaan

terletak pada bagaimana perusahaan dapat mengimplementasikan proses penciptaan produk dan jasa secara lebih murah, lebih baik, dan lebih cepat (cheaper, better, faster) dibandingkan dengan kompetitornya. Strategi bersaing merupakan cara menentukan posisi paling menguntungkan dalam industri, tempat paling tepat dalam persaingan. Digitalisasi telah mengurangi volume pekerjaan manual, memungkinkan

akuntan untuk menggunakan sebagian dari upaya mereka untuk tujuan yang lebih kreatif, mendukung manajemen dalam upayanya untuk meningkatkan daya saing dan menciptakan nilai Perusahaan. Begitu juga bagi Perusahaan PT. HNI, Untuk dapat memenangkan persaingan pasar salah satu kunci suksesnya terletak pada sistem manajemen rantai pasok (supply chain) yang baik. Konsep Supply Chain Management (SCM) semakin penting dalam menentukan nilai tambah produk saat ini, karena itu SCM tidak hanya berurusan dengan masalah penyediaan produk saja, tetapi telah berperan sejak proses desain dan pengembangan produk baru, pengembangan sistem informasi pelayanan kepada konsumen. Dengan perkembangan teknologi SCM juga sudah dilakukan secara on-Line.

Konsep Supply Chain Management (SCM) semakin penting dalam menentukan nilai tambah produk saat ini, karena itu SCM (supply Chain Management) tidak hanya berurusan dengan masalah penyediaan produk saja, tetapi telah berperan sejak proses desain dan pengembangan produk baru, pengembangan sistem informasi pelayanan kepada konsumen. Supply Chain Management (SCM) merupakan bagian penting dalam industri manufaktur. Dalam industri manufaktur, SCM (supply chain management) memiliki kegiatan-kegiatan utama yaitu, merancang produk baru, merencanakan produksi dan persediaan, melakukan produksi, kegiatan pengiriman dan juga pengadaan bahan baku.

Jadi untuk mempermudah penjual dalam mengendalikan barang digunakan metode Supply Chain Management. Untuk mempermudah menggunakan metode tersebut, maka digunakan aplikasi berbasis web yang di bangun dengan pemograman PHP yang dapat memberikan kemudahan dalam penjualan, Penerapan teknologi dalam semua unsur merupakan hal yang harus diikuti oleh semua bidang, Begitupun bidang keuangan. Dengan penerapan SCM

(supply chain management) secara on-line akan mempermudah dalam pencatatan penjualan serta pelaporan keuangan. Melalui penerapan scm sistem pencatatan penjualan, stok barang, dan keuangan akan lebih efektif dan efisien karena pengecekan bisa dilakukan Dimana saja dan dengan jarak sejauh apaapun. Melalui sistem SCM (Supply Chain Managemen) akan mempermudah para stokis untuk mengontrol produk yang terjual dan yang tersedia.

Serta langsung dapat melihat layanan keuangan. Pemanfaatan teknologi digital dalam Bisnis dapat meningkatkan kemampuan keuangan dan manajemen, membuat data dan laporan keuangan menjadi lebih akurat, efektif, dan efisien. PT. HNI sudah menerapkan e-scm bagi setiap stokis, melalui penerapan SCM diharapkan dapat memudahkan setiap stokis dalam pelaporan penjualan dan pendapatan para agen atau anggotanya

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Kualitatif Data kualitatif dikumpulkan melalui wawancara mendalam (Ahmad, 2018; Gunawan, 2013) dengan stokis HNI dengan Pertanyaan wawancara semi-terstruktur dikembangkan untuk mengeksplorasi pengalaman dan persepsi Stokis HNI mengenai Penerapan SCM (supply chain management) pada PT.HNI . Wawancara dilakukan secara tatap muka, direkam dengan audio, dan ditranskrip secara verbatim. Analisis tematik digunakan untuk menganalisis data kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT Herba Penawar Al-Wahida Indonesia, yang kemudian dikenal sebagai HNI-HPAI, merupakan salah satu perusahaan Bisnis Halal Network di Indonesia yang fokus pada produk-produk

herbal. Perusahaan HPAI berdiri pada bulan September 1987 sesuai dengan akta pendirian Perusahaan, dan secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012. Dengan perkembangan teknologi PT. HNI HPAI menyadari bahwa tidak boleh tertinggal sedikitpun agar bisa menjangkau semua anggotanya yang ada di seluruh Indonesia bahkan sampai ke luar negeri. Peningkatnya persaingan dalam bisnis, permintaan pelanggan yang semakin kompleks dan semakin banyaknya barang baru yang bermunculan, saat ini memicu setiap usaha dagang agar mampu bersaing untuk menciptakan barang yang inovatif agar usaha dapat meningkatkan keunggulan kompetitif. Dengan penerapan teknologi E-SCM tentu sangat memudahkan para stokisnya dalam melakukan pelaporan penjualan, pembelian, pembayaran, dan langsung dapat mengetahui pendapatan, kegiatan pelaporan bisa dilakukan Dimana saja yang terpenting terkoneksi dengan internet, dapat melalui mobile atau melalui website.

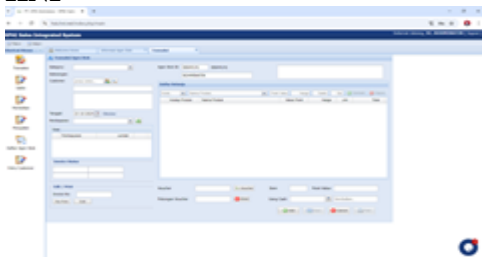
Tools Login Sebagai Stokis



Gambar 1. login ke sistem scm HNI.

Setiap stokis dapat melakukan berbagai transaksi melalui web yang tersedia

Tampilan menu yang ada pada sistem HNI



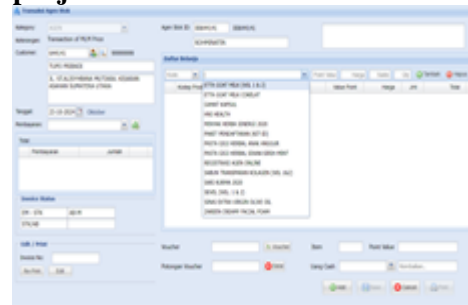
Gambar 2. menu pada sistem SCM HNI

Ada beberapa menu dalam sistem yang disediakan yaitu :

1. Transaksi yang berfungsi untuk melakukan beberapa transaksi yang terdiri dari, penjualan, metode pembayaran serta penyimpanan data penjualan. Dimana setiap aktifitas yang terjadi langsung terintegrasi kepada menu lainnya seperti stok barang, penjualan dan saldo
2. Saldo yang berfungsi untuk melihat stok produk yang tersedia, pada menu ini setiap terjadi transaksi secara otomatis akan mempengaruhi stok produk, jika melakukan pembelian atau perbelanjaan maka otomatis produk akan bertambah dan jika terjadi transaksi penjualan maka produk akan berkurang.
3. Pembelian yang berfungsi untuk melihat pembelian atau perbelanjaan yang sudah dilakukan
4. Penjualan yang berfungsi untuk melihat riwayat penjualan produk
5. Daftar Agen Stok, untuk melihat produk yang ada pada agen-agen yang lain
6. Entry customer berfungsi untuk penginputan data customer baru,

Karena sudah menerapkan sistem SCM (Suply Chain Manajement) maka semua menu dalam tools sudah terintegrasii dan secara otomatis saling mempengaruhi, baik dari stok produk yang bisa dilihat pada saldo, riwayat penjuana serta riwayat pembelian.

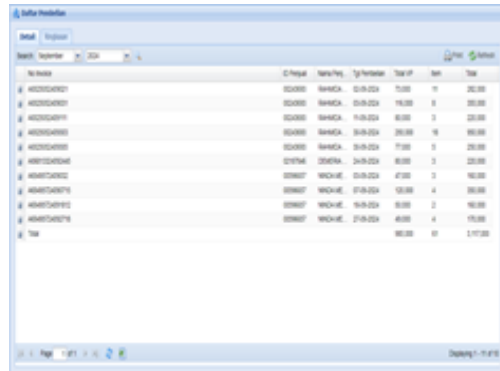
Proses penginputan atau pelaporan penjualan



Gambar 3. proses penginputan atau pelaporan penjualan produk HNI

Dalam proses penginputan penjualan sudah tertera secara otomatis harga, jumlah produk yang tersedia serta metode pembayaran. Sehingga hal ini sangat memudahkan stokis karena laporan penjualan secara otomatis dapat dilihat begitu juga dengan laporan pendapatan yang didalam sistem digambarkan dalam bentuk poin.

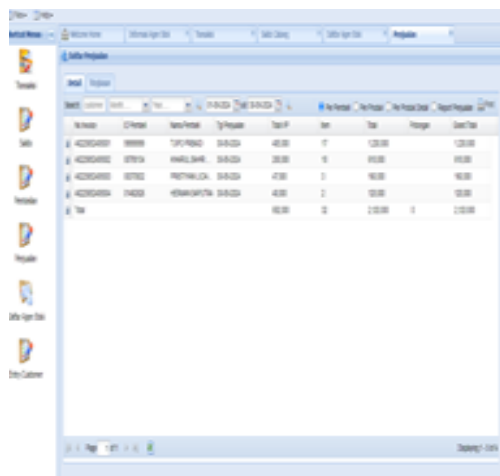
Daftar Pembelian



No Invoice	Nama Stokis	Nama Produk	Tipe Produk	Jumlah	Satuan	Harga	Total
4200000001	02000	BAKDA	3/0/2024	7.00	7	20.00	140.00
4200000002	02000	BAKDA	3/0/2024	10.00	10	10.00	100.00
4200000003	02000	BAKDA	3/0/2024	8.00	8	20.00	160.00
4200000004	02000	BAKDA	3/0/2024	20.00	10	10.00	200.00
4200000005	02000	BAKDA	3/0/2024	7.00	7	20.00	140.00
4200000006	02000	BAKDA	3/0/2024	8.00	8	20.00	160.00
4200000007	02000	BAKDA	3/0/2024	4.00	4	20.00	80.00
4200000008	02000	BAKDA	3/0/2024	2.00	2	20.00	40.00
4200000009	02000	BAKDA	3/0/2024	4.00	4	10.00	40.00
4200000010	02000	BAKDA	3/0/2024	8.00	8	10.00	80.00
Total							1100.00

Gambar 4. Pembelian Product

Dalam menu pembelian dapat terlihat riwayat pembelian yang dilakukan, dimana item-item yang tertera terdiri dari, Nama Stokis, nama product, harga product, point yang didapatkan serta total belanja.



No Invoice	Nama Stokis	Nama Produk	Tipe Produk	Jumlah	Satuan	Harga	Total
4200000001	02000	BAKDA	3/0/2024	4.00	4	10.00	40.00
4200000002	02000	BAKDA	3/0/2024	2.00	2	10.00	20.00
4200000003	02000	BAKDA	3/0/2024	4.00	4	10.00	40.00
4200000004	02000	BAKDA	3/0/2024	2.00	2	10.00	20.00
Total							100.00

Gambar 5. Riwayat Penjualan

pembelinya, berapa point yang didapatkan, harga setiap produk serta total pembayaran yang sudah dilakukakan. Dengan sistem ini stokis tidak perlu lagi melakukan pencatatan secara manual

karena semua sistem sudah terintegrasi. Hal ini tentu sangat membantu dalam penyampaian laporan pendapatan kepada setiap agen. Pihak PT. HNI sendiri memberikan pendapatan kepada setiap anggotanya berdasarkan produk yang terjual. Dengan sistem scm semua elemen yang berkepentingan dapat melihat perkembangan usaha yang dijalankan.

HASIL PENELITIAN

Hasil penelitian yang sudah dilakukan menunjukkan bahwa penerapan SCM secara on-line sangat berpengaruh dalam membantu efisiensi dalam pencatatan penjualan stokis PT. HNI. Begitu juga untuk pencatatan pendapatan bahwa penerapan scm sangat berpengaruh secara signifikan terhadap efisiensi pencatatan pendapatan. Hal ini dapat dilihat dari sistem yang digunakan semua sudah terintegrasi.

SIMPULAN

Perkembangan Teknologi sangat mempengaruhi setiap unsur bisnis. Begitu juga dalam keuangan. Sistem-sistem yang diterapkan dalam Perusahaan yang sebelumnya adalah metoda konvensional maka semua sudah harus beralih kesistem teknologi, begitu juga dengan sistem stok produk, pendataan produk, serta pelaporan produk semua dilakukan secara on-line termasuk juga dalam hal SCM (Supply chain Management) yang saat ini sudah dilakukan secara on-line sehingga setiap anggota dapat melihat stok product yang tersedia. Pihak management PT. HNI juga dapat mengukur kinerja keuangannya dari sistem pelaporan on-line yang sudah disediakan. Beberapa pengaruh penerapan SMm secara on line pada Stokis PT. HNI :

1. Setiap anggota dapat melihat stok produk yang tersedia
2. Memudahkan stokis dan manajemen dalam melakukan pelaporan penjualan dan pendapatan
3. Secara otomatis anggota dan manajemen dapat melihat pendapatan para agen dan

- Perusahaan
4. Pihak manajemen PT.HNI jadi mudah dalam melakukan Analisa terhadap produk yang paling diminati atau sebaliknya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardian, C. Faradila, and F. Saputra, "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan
- I. Budiman, S. Saori, R. N. Anwar, Fitriani, and M. Y. Pangestu, "Analisis zahrah Buyong, S. (2020). Digitalization of accounting information impact on MSMEs' profitability and productivity. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis Airlangga*, 5(2), 867–884F.
- S. Y. Warella et al., *Manajemen Rantai Pasok*, no. January. Yayasan Kita Menulis, 2022.
- A. Maddeppungeng, D. Desdiani, and W. M. Kusuma, "Pengaruh Strategi Dan Praktik Supply Chain Management terhadap Kinerja Operasional Perusahaan (Studi Kasus: Beton Precast dan Readymix di Daerah

- Banten),"
- R. A. A. Hutagalung and S. Aisyah, "Peran Supply Chain Management Terhadap Distribusi Sebuah Perusahaan," *J. Ilmu Komputer, Ekon. dan Manaj.*, vol. 1, no. 1, pp. 129–138, 2022S.
- B. V. Kristiana, A. Indrasari, and I. Giyanti, "Halal Supply Chain Management dalam Optimalisasi Penerapan Sertifikasi Halal UMKM,"
- Zhai, J., & Wang, Y. (2016). Accounting information quality, governance efficiency and capital investment choice. *China Journal of Accounting Research*, 9(4), 251–266
- E. Rosanti and A. Bahtiar, "Aplikasi Pengelolaan Inventory Stok Barang Berbasis Web Pada Toko Fathaniers," *JATI (Jurnal Mhs. Tek. Inform.*, vol.7, no. 1, pp. 598–602, 2023.
- Firmansyah, A., Zulfa, A. M., Prastica, A. E., Nabila, A. A., Aji, A. R. P., Lukyani, C. H., Amallia, E. N., Arifah, L., Andi, M. R., & Dewi, N. W. P. (2021). Edukasi Akuntansi Dan Pelaporan Keuangan UMKM X Di Era Pandemi Covid 19. *Pengmasku*, 1(1), 1–7.