

ANALISIS PROSES BISNIS USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) KONVEKSI RYAN COLLECTION DI KABUPATEN KUDUS

Widayanto

Administrasi Bisnis, Universitas Diponegoro, Indonesia

Email: widafisip.undip@gmail.com

Abstract

Business process management is an abstraction that describes the way people or parties interact within the system, to handle business requests which are described in a particular way. In the business process the company is able to manage each field in it so that the company is able to achieve the goals that have been planned previously. Business processes include the production and manufacturing process in producing goods or services, and then these are marketed as means to market the products. Furthermore, management in terms of finance as a source of funds for financing the production process should also be prepared in order to keep the production of goods maintained properly. In addition, financial management is also intended to pay human resources workers who work on the existing production processes. One of the purpose of business process analysis is to analyze business processes that exist in business organizations related to the use of firm's resources. Hence, the use of business organization resources can be generated by to be more effective and efficient by business processes analysis. Riyan Collection, an SME in convection industry, does not have well-structured business organization. The operation and production are controlled by the sole owner, so there is no standard procedure to utilize the existing business processes. The purpose of this research is to arrange the Riyan Collection's organizational structure and to organize the business process model. This research has developed Riyan Collection's organization structure and the model of business process. This research also suggests the firm to design a computer-based information system to support the management in making decisions..

Manajemen proses bisnis adalah sebuah abstraksi yang menggambarkan cara orang-orang atau pihak-pihak saling berinteraksi di dalam sistem, untuk menangani permintaan bisnis yang dijelaskan dalam cara tertentu. Dalam proses bisnis perusahaan mampu mengelola setiap bidang di dalamnya agar perusahaan mampu mencapai tujuan yang telah direncanakan sebelumnya. Proses bisnis meliputi proses produksi dan pabrikan dalam menghasilkan barang ataupun jasa, kemudian barang atau jasa tersebut dipasarkan sebagai sarana untuk memasarkan produk agar sampai ke tangan konsumen untuk dapat dikonsumsi. Selanjutnya pengelolaan dalam hal keuangan sebagai sumber dana untuk pembiayaan proses produksi tersebut hendaknya juga harus dipersiapkan secara matang agar kelancaran produksi barang tetap terjaga. Selain itu pengelolaan keuangan juga diperuntukkan untuk membayar tenaga kerja sumber daya manusia yang mengerjakan proses produksi yang ada. Maksud dari analisis proses bisnis ini salah satunya adalah menganalisis proses bisnis yang ada dalam organisasi bisnis terkait dengan penggunaan sumber daya yang dimiliki. Sehingga dengan analisis proses bisnis tersebut dapat dihasilkan penggunaan sumber daya organisasi bisnis yang lebih efektif dan efisien.

Riyan Collection sebagai salah satu usaha kecil menengah yang bergerak dibidang konveksi dalam proses bisnisnya yang sekarang berlangsung, belum tersusun struktur organisasi yang baik. Operasi dan produksi dikendalikan oleh pemilik tunggalnya, sehingga belum ada batasan-batasan terhadap proses bisnis yang ada. Tujuan dari penelitian ini adalah tersusun struktur organisasi pada *Riyan Collection* dan tersusun model proses bisnisnya.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah dapat tersusun struktur organisasi serta tersusun model proses bisnis pada *Riyan Collection*. Saran yang dapat di berikan adalah sebaiknya dilanjutkan dengan merancang sistem informasi berbasis komputer untuk mendukung manajemen dalam mengambil keputusan.

Keywords

Business process, Production, System,
Proses bisnis, Produksi, Sistem

Pendahuluan

Proses bisnis adalah kumpulan dari proses dan berisi kumpulan aktifitas (*tasks*) yang saling berelasi satu sama lain untuk menghasilkan suatu keluaran yang mendukung pada tujuan

dan sasaran strategis dari organisasi. Suatu proses bisnis yang baik harus memiliki tujuan-tujuan seperti *mengefektifkan, mengefisienkan* dan *membuat mudah untuk beradaptasi* pada proses-proses didalamnya. Artinya proses bisnis tersebut harus merupakan

proses bisnis yang berorientasikan pada jumlah dan kualitas produk output, minimal dalam menggunakan sumber daya dan dapat beradaptasi sesuai dengan kebutuhan bisnis dan pasar. Idealnya proses bisnis yang ada pada suatu organisasi bisnis umumnya melibatkan bidang manajemen sumber daya manusia, bidang produksi, bidang pemasaran, bidang keuangan dan bidang teknologi informasi. Bidang-bidang tersebut mestinya dapat tersusun dan memiliki keterkaitan yang saling mempengaruhi. Karena perubahan karena adanya kebijakan pada satu bidang tertentu akan berimplikasi pada bidang yang lain untuk dapat meyelaraskan kegiatan atau pekerjaan untuk dapat mencapai tujuan yang dimaksud. Sehingga proses bisnis yang dimaksud perlu dikelola atau di *manage* secara baik. Manajemen proses bisnis adalah sebuah abstraksi yang menggambarkan cara orang-orang atau pihak-pihak saling berinteraksi di dalam sistem, untuk menangani permintaan bisnis yang dijelaskan dalam cara tertentu. Dalam skala besar, menengah ataupun kecil suatu proses bisnis pasti akan mengalami perubahan karena adanya pengembangan dibidang sumber dayanya, produk-produk yang dihasilkan, sistem pemasaran yang semakin luas ataupun modal yang semakin besar. Dalam hal ini proses bisnis akan berperan untuk melakukan perencanaan hingga berjalannya proses bisnis tersebut. Saat ini proses bisnis bukan hanya dirancang oleh organisasi besar namun usaha kecil menengah pun mulai menerapkan analisis proses bisnis untuk usahanya.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi yang terjadi dinegara kita sejak beberapa tahun yang lalu, dimana

banyak usaha berskala besar yang mengalami stagnasi bahkan berhenti aktifitasnya, sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut. Usaha konveksi *Riyan Collection* merupakan jenis usaha dalam pembuatan pakaian atau kebutuhan sandang. Dalam pengerjaannya, konveksi membutuhkan pekerja yang berhubungan dengan pengoperasian mesin-mesin jahit. Perbedaan jenis usaha konveksi ini dengan usaha garment adalah dilihat dari jenis produk yang dihasilkan. Konveksi menghasilkan produk jahitan mulai dari bahan mentah, setengah jadi, hingga produk jadi. Sedangkan Garment memproduksi bahan mentah, bahan baku yang dipergunakan untuk produksi usaha konveksi. Macam pengerjaan konveksi *Riyan Collection* meliputi pengerjaan pakaian wanita muslim, jubah, bordir dan lain sebagainya.

Berdasarkan survey yang dilakukan, konveksi *Riyan Collection* belum tersusun struktur organisasi yang baik. Operasi dan produksi dikendalikan oleh pemilik tunggalnya, sehingga belum ada batasan-batasan terhadap proses bisnis yang ada. Berdasarkan pada pokok pemikiran yang ada dalam latar belakang diatas, dapat dirumuskan masalah dengan mengemukakan pertanyaan penelitian “struktur organisasi seperti apa yang sekarang ini sesuai dengan kondisi UMKM Konveksi *Riyan Collection*, serta bagaimana deskripsi proses bisnis UMKM Konveksi *Riyan Collection* saat ini ?”

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Tersusun struktur organisasi yang sesuai dengan kondisi UMKM Konveksi *Riyan Collection*.
2. Tersusun model proses bisnis pada UMKM Konveksi *Riyan Collection*.

Kajian Teori

Proses bisnis adalah suatu kumpulan aktivitas atau pekerjaan terstruktur yang saling terkait untuk menyelesaikan suatu masalah tertentu atau yang menghasilkan produk atau layanan (demi meraih tujuan tertentu). Suatu proses bisnis dapat dipecah menjadi beberapa subproses yang masing-masing memiliki atribut sendiri tapi juga berkontribusi untuk mencapai tujuan dari superprosesnya. Analisis proses bisnis umumnya melibatkan pemetaan proses dan subproses di dalamnya hingga tingkatan aktivitas atau kegiatan.

Menurut Davenport (1993), proses bisnis adalah aktivitas yang terukur dan terstruktur untuk memproduksi output tertentu untuk kalangan pelanggan tertentu. Terdapat di dalamnya penekanan yang kuat pada “bagaimana” pekerjaan itu dijalankan di suatu organisasi, tidak seperti fokus dari produk yang berfokus pada aspek “apa”. Suatu proses oleh karenanya merupakan urutan spesifik dari aktivitas kerja lintas waktu dan ruang, dengan suatu awalan dan akhiran, dan secara jelas mendefinisikan input dan output.

Definisi dari Hammer dan Champy's (1993), proses bisnis bisa dianggap merupakan turunan dari definisi Davenport. Mereka mendefinisikan proses sebagai kumpulan aktivitas yang membutuhkan satu atau lebih inputan dan menghasilkan output yang bermanfaat atau bernilai bagi pelanggan.

Karakteristik Proses Bisnis yang baik, antara lain :

1. Adanya proses owner, yaitu orang yang ditunjuk langsung oleh manajemen untuk bertanggung jawab terhadap performansi proses agar efektif dan efisien.
2. Batasan-batasan yang jelas akan proses bisnis yang ada.

3. Kejelasan hubungan internal dan pertanggung jawabannya.
4. Prosedur, tugas kerja, kebutuhan training terdokumentasi dengan baik
5. Memiliki ukuran-ukuran dan system *feedback* pada setiap aktivitas.
6. Memiliki ukuran-ukuran dan target yang berhubungan dengan kepuasan user.
7. Waktu siklus dari setiap aktivitas diketahui dengan jelas.
8. Mempunyai perumusan atau perubahan prosedur.
9. Mengetahui tentang bagaimana langkah-langkah selanjutnya agar menjadi lebih baik.

Suatu proses bisnis dibangun untuk mendefinisikan secara spesifik aktifitas-aktifitas yang ada didalamnya. Setiap proses terkadang melibatkan banyak tahapan yang memiliki satu atau lebih sasaran. Tahapan-tahapan tersebut merupakan gambaran dari aktifitas yang harus dilakukan untuk mencapai sasaran-sasaran yang telah terdefiniskan. Suatu proses bisnis yang baik harus memiliki tujuan-tujuan seperti mengefektifkan, mengefisienkan dan membuat mudah untuk beradaptasi pada proses-proses didalamnya. Artinya proses bisnis tersebut harus merupakan proses bisnis yang berorientasikan pada jumlah dan kualitas produk output, minimal dalam menggunakan sumber daya dan dapat beradaptasi sesuai dengan kebutuhan bisnis dan pasar.

Pengelolaan proses bisnis yang baik akan memberikan keuntungan-keuntungan pada organisasi perusahaan, yaitu :

- a. Organisasi dapat lebih memfokuskan diri pada kebutuhan customer.
- b. Organisasi mampu mengendalikan dan memprediksi setiap perubahan yang terjadi di lingkungan dalam ataupun luar.
- c. Organisasi mampu melakukan pengukuran pada setiap perubahan pada kondisi perusahaan.
- d. Organisasi mampu memperbaiki tingkat penggunaan sumber dayanya

- sehingga dapat menekan biaya pemakaian serendah mungkin.
- e. Organisasi dapat mengelola dengan baik integrasi proses-proses antar bagian yang ada.
 - f. Organisasi dapat memonitor secara sistematis aktifitas-aktifitas pada setiap proses operasional dalam perusahaan.
 - g. Organisasi dapat dengan mudah menemukan kesalahan dalam proses dan memperbaikinya secepat mungkin.
 - h. Organisasi dapat memahami setiap proses dan metode dari proses yang benar.

Proses Bisnis yang efektif dan efisien dapat menghasilkan nilai-nilai kompetitif bagi perusahaan. Proses bisnis yang dikelola dengan baik akan mampu menumbuhkan peluang. Namun perusahaan terkadang kurang memahami dan tidak mampu mengontrol proses bisnis yang dimilikinya. Pihak manajemen mungkin telah berhasil membuat prosedur yang ideal untuk menjalankan proses bisnisnya, tapi pada kenyataannya, implementasi di lapangan dapat sangat berbeda dari apa yang telah dirancang sebelumnya. Pada pelaksanaan suatu proses bisnis kadang terjadi redundansi, ketidakefisienan, stagnasi, dan berbagai kesalahan-kesalahan lainnya yang tidak dapat diantisipasi sebelumnya. Bisnis yang tidak tangkas dalam mengontrol proses bisnis yang dimilikinya cenderung akan menghalangi usaha perusahaan dalam mencapai sasaran yang diinginkan.

Tujuan proses bisnis menurut Andrews dan Stalick, (1994:8) seperti disebutkan oleh Sitorus M. & Nasution (2007), adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kemampuan organisasi dalam menghasilkan barang atau jasa yang khusus serta mempertahankan produksi massal.
2. Meningkatkan kepuasan atas barang atau jasa sehingga pelanggan akan

- memilih barang atau jasa perusahaan daripada perusahaan pesaing.
3. Membuat lebih mudah dan menyenangkan bagi pelanggan untuk melakukan bisnis dengan perusahaan.
 4. Memutuskan batasan organisasional, membawa pelanggan kepada saluran informasi melalui komunikasi, jaringan dan teknologi komputer.
 5. Mempercepat waktu respon kepada pelanggan, mengeleminasi kesalahan dan ketidakpuasan, serta mengurangi pengembangan barang atau jasa dalam waktu siklus pabrik.
 6. Memproses permintaan pelanggan yang lebih dan peningkatan volume dari setiap pelanggan serta menetapkan harga "*value driven*" untuk pelanggan tanpa mengurangi profitabilitas.
 7. Memperbaiki kualitas kerja dan kemampuan individu dalam memberikan kontribusi pada perusahaan.
 8. Memperbaiki pembagian dan kegunaan pengetahuan organisasi sehingga organisasi tidak tergantung pada keahlian beberapa orang saja.

Menurut fungsinya, proses bisnis perusahaan yang membuat dan menjual produk memiliki proses bisnis yang melibatkan para Pemasaran dan Penjualan, Produksi dan Pabrikasi, Akuntansi dan Keuangan serta Sumber Daya Manusia melakukan fungsi-fungsi sebagai berikut :

1. Pemasaran dan penjualan set harga produk, mempromosikan produk melalui iklan dan pemasaran, mengambil pesanan pelanggan, mendukung pelanggan, dan menciptakan perkiraan penjualan.
2. Produksi mengembangkan rencana produksi, order bahan baku dari pemasok, menerima bahan baku ke fasilitas, memproduksi produk, utama-Peng-fasilitas, dan produk kapal untuk pelanggan. Fungsi dalam manajemen rantai pasokan meliputi pembuatan produk dan membeli bahan baku (pembelian). Produksi

direncanakan sehingga, sebanyak mungkin, produk tersedia bila diperlukan, tanpa adanya kelebihan produksi. Perkiraan penjualan adalah analisis yang mencoba untuk memprediksi masa depan penjualan produk. Akurasi perkiraan akan membaik jika didasarkan pada angka penjualan berdasarkan *time series*. Rencana produksi juga digunakan untuk mengembangkan persyaratan untuk bahan baku.

3. Akuntansi dan Keuangan melakukan kegiatan pencacatan serta pengelolaan keuangan untuk menyediakan ringkasan dari data operasional dalam laporan manajerial, dan juga bertanggung jawab untuk tugas-tugas seperti mengendalikan rekening, perencanaan dan penganggaran, dan manajemen arus kas.
4. Merekrut sumber daya manusia, dan memberikan kompensasi karyawan, memastikan kepatuhan terhadap peraturan pemerintah, dan mengawasi evaluasi karyawan.

Metodologi Penelitian

Tipe penelitian ini adalah deskriptif. Penelitian deskriptif digunakan untuk menggambarkan tentang karakteristik individu, situasi atau kondisi kelompok tertentu. Sesuai dengan tujuan dari penelitian ini, maka akan dideskripsikan proses bisnis yang terjadi pada konveksi *Riyan Collection*.

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yakni wawancara dan studi pustaka.

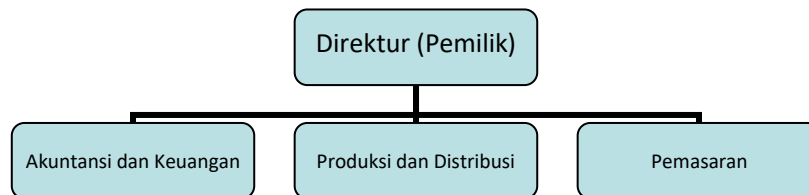
Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan *Root Cause Analysis (RCA)*, (Rooney&Heuvel, 2004). Adapun Langkah-langkah yang dilakukan dalam melakukan analisis RCA adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan data.
2. Pemetaan faktor kausal.
3. Identifikasi *root cause*.
4. Perumusan rekomendasi dan implementasi.

Pembahasan

Dalam menghasilkan produk konveksi berupa pakaian jadi, ada beberapa pihak yang terkait baik pihak eksternal maupun pihak internal. Untuk pihak eksternal yang dimaksud adalah suplier kain. Suplier ini berperan sebagai penyedia kain yang diproses menjadi pakaian jadi. Suplier tersebut merupakan pihak yang diajak kerjasama oleh *Riyan Collection* setelah melalui tahap seleksi yang dilakukan. Sementara untuk pihak internal yang terkait adalah pemotongan, jahit, obras, serta *finishing*. Adapun bagian *finishing* terdiri dari proses setrika, lipat, pengkodean berdasarkan warna dan pengepakan. Berdasarkan rumusan masalah, maka dalam hal ini peneliti berupaya memberikan alternative solusi yakni, **pertama** peneliti mengusulkan untuk menyusun struktur organisasi yang berimplikasi pada penyusunan model proses bisnis, serta yang **kedua** mengusulkan model proses bisnis pada *Riyan Collection*.

Struktur organisasi yang diusulkan dapat dipaparkan sebagai berikut:



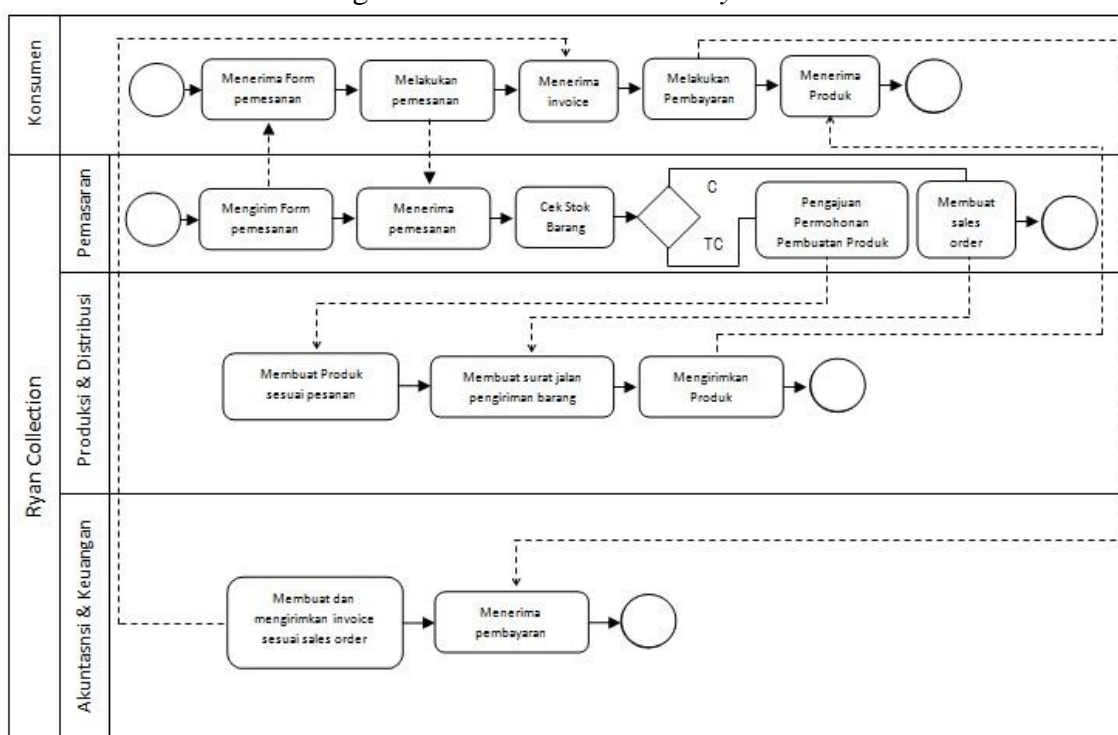
Berdasarkan proses bisnis yang saat ini terjadi, kemudian berpedoman

pada hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik *Riyan Collection*,

dengan mempertimbangkan sumberdaya yang dimiliki, serta mempertimbangkan

hambatan dan kendala yang ada, maka

Diagram Model Proses bisnis *Riyan Collection*



Berdasarkan model proses bisnis tersebut dapat kemukakan tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Konsumen melakukan pemesanan produk melalui pengisian form pemesanan yang diperoleh dari bagian pemasaran.
2. Bagian pemasaran menerima pemesanan dari konsumen.
3. Bagian pemasaran melakukan cek stok barang yang dipesan konsumen, maka terjadi kemungkinan:
4. Jika stok cukup/ada, maka bagian pemasaran membuat *sales order* serta berkoordinasi dengan bagian produksi dan distribusi untuk membuat surat jalan pengiriman produk.
5. Selanjutnya bagian akuntansi dan keuangan membuat dan mengirimkan *invoice* sesuai *sales order* kepada konsumen.
6. Setelah konsumen menerima *invoice*, konsumen melakukan pembayaran.
7. Setelah konsumen melakukan pembayaran, produk kemudian dikirim kepada konsumen.
8. Konsumen menerima produk.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan pada bagian sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Konveksi *Riyan Collection* sudah disusun struktur organisasi.
2. Konveksi *Riyan Collection* sudah memiliki dokumentasi model proses bisnis .

Saran

Berdasarkan survey dan wawancara pada UMKM Konveksi *Riyan Collection*, maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut : Berdasarkan model proses bisnis yang sudah dimiliki, sebaiknya dilanjutkan dengan merancang sistem informasi berbasis komputer untuk mendukung manajemen dalam mengambil keputusan.

Daftar Referensi

Bungin, Burhan, 2001. *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya: Airlangga University Press.

- Cooper, R. Donal, Emory C. William, 1996. *Business Research Methods*, alih bahasa: Ellen Gunawan dan Imam Nurnawan, Erlangga, Jakarta.
- Davenport, Thomas, 1993, *Process Innovation: Reengineering work through information technology*, Harvard Business School Press, Boston
- Folan, P 2007. *Performance: Its meaning and content for today's business research. Computers in Industry*.
- Hammer, Michael and Champy, James 1993, *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*, Harper Business
- Harimurti Subanar, 2011, *Management Usaha Kecil*, BPFE, Yogyakarta.
- Johansson, Henry J. et.al. 1993, *Business Process Reengineering: BreakPoint Strategies for Market Dominance*, John Wiley & Sons.
- Obeng E, Crainer S 1993, *Making Re-engineering Happen*, Financial Times Prentice Hall.
- Rooney & Heuvel. (2004). **Quality Basics: Root Cause Analysis for Beginners.**
<https://webpace.utexas.edu/mae548/www/research/digital%20forensics/qp0704rooney.pdf>
- Smith, Howard and Fingar, Peter 2003, *Business Process Management, The Third Wave*, MK Press
- Sugiyono. 2006. *Metode Penelitian Bisnis. Bandung*, Alfabeta.
- Umar, Husein. 1991, *Metodologi Penelitian: Aplikasi dalam Pemasaran*. Jakarta: Gramedia.