



PROCESS DISCOVERY PADA TRANSAKSI PENJUALAN CV. JATAYU CATRA INTERNUSA

¹Lila Setiyani

¹STMIK ROSMA

Email : lila.setiyani@dosen.rosma.ac.id¹

ABSTRAK

Process discovery merupakan tahapan dari *business process management life cycle*. Dalam tahapan tersebut dilakukan identifikasi proses bisnis yang berjalan (*as-is process*). Penelitian ini bertujuan untuk memodelkan proses bisnis yang berjalan pada transaksi penjualan CV. Jatayu Catra Internusa. Pemodelan dilakukan dengan menggunakan *business process modelling notation (BPMN)*. Metode pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan wawancara semi-terstruktur dengan nara sumber karyawan CV. Jatayu Catra Internusa yang menangani transaksi penjualan. Berdasarkan informasi dari narasumber, penelitian ini menghasilkan pemodelan proses bisnis berjalan untuk transaksi penjualan. Pemodelan proses bisnis transaksi penjualan ini, dapat dimanfaatkan oleh CV. Jatayu Catra Internusa untuk melakukan perbaikan dan peningkatan proses sehingga dapat proses yang lebih baik.

Kata Kunci : Process Discovery, Process Bisnis, Business Process Management, BPMN, BPM

ABSTRACT

Process discovery is a stage of *business process management life cycle*. In that stage, identification of business processes that run (*as-is process*). This research aims to model the business process that runs on CV sales transactions. Jatayu Catra Internusa. Modeling is done using *business process modelling notation (BPMN)*. The data collection method in this study was conducted with semi-structured interviews with CV employee resource persons. Jatayu Catra Internusa handles sales transactions. Based on information from sources, this research encourages modeling of current business processes for sales transactions. Modeling the business process of these sales transactions, can be utilized by CV. Jatayu Catra Internusa to make improvements and process improvements so that it can be a better process.

Keywords : Process Discovery, Business Process, Business Process Management, BPMN, BPM

PENDAHULUAN

Pengelolaan sebuah proses bisnis mendukung dalam peningkatan produktivitas suatu organisasi. Proses bisnis adalah serangkaian aktivitas bisnis yang disusun secara khusus dan bergantung pada aturan bisnis yang diterapkan oleh setiap organisasi atau perusahaan (Opit, 2013). Analisis proses bisnis diperlukan oleh perusahaan untuk mengevaluasi proses bisnis yang sedang berjalan saat ini, yang selanjutnya dapat dilakukan perbaikan – perbaikan proses sehingga diperoleh proses yang lebih efektif dan efisien (Nurhayati & Setiadi, 2017). Sebuah proses yang baik, akan selalu dapat ditingkatkan untuk mencapai proses yang lebih baik (Dumas, La Rosa, Mendling, & Reijers, 2018).

Dalam pengelolaan proses bisnis, Dumas memperkenalkan konsep *business process management*, yang merupakan sebuah seni atau ilmu untuk mengawasi cara kerja yang dilakukan organisasi dalam rangka memastikan hasil yang konsisten dan memanfaatkan peluang peningkatan atau perbaikan (Dumas et al., 2018). Perbaikan ini dapat berupa pengurangan biaya, pengurangan tingkat kesalahan, peningkatan keunggulan kompetitif yang biasa disebut dengan “inovasi”. Inisiatif dari perbaikan tersebut dapat dilakukan secara sekali, berkelanjutan dengan cara *incremental* ataupun radikal. Dalam hal ini *business process management* bukan berfokus pada “memperbaiki” namun berfokus pada pengelolaan seluruh rantai peristiwa, aktivitas dan keputusan, yang pada akhirnya berujung pada menambah nilai bagi organisasi dan pelanggan organisasi tersebut (Dumas et al., 2018).

CV. Jatayu Catra Internusa merupakan perusahaan yang melakukan transaksi penjualan. Saat ini, perusahaan tersebut, belum melakukan inisiasi – inisiasi untuk melakukan pengelolaan proses bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi proses yang ada di CV. Jatayu Catra Internusa. Dalam analisis proses, peneliti melakukan wawancara semi terstruktur pada karyawan CV. Jatayu Catra Internusa yang secara khusus menangani transaksi penjualan. Berdasarkan hasil pengumpulan data tersebut, selanjutnya peneliti melakukan pemodelan proses bisnis transaksi penjualan menggunakan *business process modelling notation* (BPMN). Beberapa peneliti telah sukses melakukan pemodelan proses bisnis menggunakan BPMN diantaranya (Ramdhani, 2015) (Dewi, Indahyanti, & S, 2010) (Yunitarini & Hastarita, 2016) (Putra, Rachmadi, & Setiawan, 2018), (Krisantoso, Ap, Fajar, & Kharisma Makassar, 2015), (Rosmala & Falahah, 2007), (Widjiseno, 2018). Pemodelan proses bisnis tersebut dapat dimanfaatkan oleh CV. Jatayu Catra Internusa untuk melakukan identifikasi dan sebagai inisiasi untuk melakukan pengelolaan proses bisnis dalam rangka perbaikan dan peningkatan proses bisnis untuk inovasi atau keunggulan kompetitif perusahaan.

Business Process Management adalah seni dan ilmu untuk mengawasi cara kerja yang dilakukan dalam organisasi untuk memastikan hasil yang konsisten dan memanfaatkan peluang peningkatan atau perbaikan yang berarti pengurangan biaya, pengurangan tingkat kesalahan, peningkatan keunggulan kompetitif yang berupa inovasi (Dumas et al., 2018).

Proses bisnis meliputi event, aktivitas dan decision point. Selain itu dalam proses juga terlibat Actors (manusia, organisasi, software system acting pada organisasi), Physical object (equipment, material, product dan dokumen), Information object (electronic document dan electronic record) (Dumas et al., 2018). Siklus hidup *business process management* dimulai dari *process identification, process discovery, process analysis, process redesign, process implementation, process monitoring* (Dumas et al., 2018). BPMN atau *business process management notation* digunakan untuk memodelkan proses bisnis yang terlibat dalam BPM *life cycle*. *Process discovery* adalah tindakan mengumpulkan informasi dan mengorganisasikan informasi. *Process discovery* merupakan aktivitas pemodelan proses yang berjalan (*As-is process*) (Dumas et al., 2018). Menurut Krisantoso (2015) dalam (Putra et al., 2018) menjelaskan bahwa BPMN adalah standar untuk memodelkan proses bisnis.

METODE

Dalam penelitian ini, pengumpulan data dilakukan dengan wawancara semi terstruktur. Responden dipilih menggunakan teknik non probability sampling – purposive yaitu karyawan dari CV. Jatayu Catra Internusa yang menangani transaksi penjualan. Prosedur dari penelitian ini dimulai dengan pengumpulan data, analisis dan pemodelan proses bisnis menggunakan BPMN. Berikut adalah pertanyaan yang diajukan pada wawancara semi-terstruktur.

Tabel 1. Pertanyaan Wawancara

1. Bagaimana proses yang terjadi pada transaksi penjualan ?
2. Siapa saja yang terlibat dalam proses transaksi penjualan ?
3. Dokumen apa saja yang terlibat dalam proses transaksi penjualan?

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara didapat data – data primer sebagai berikut :

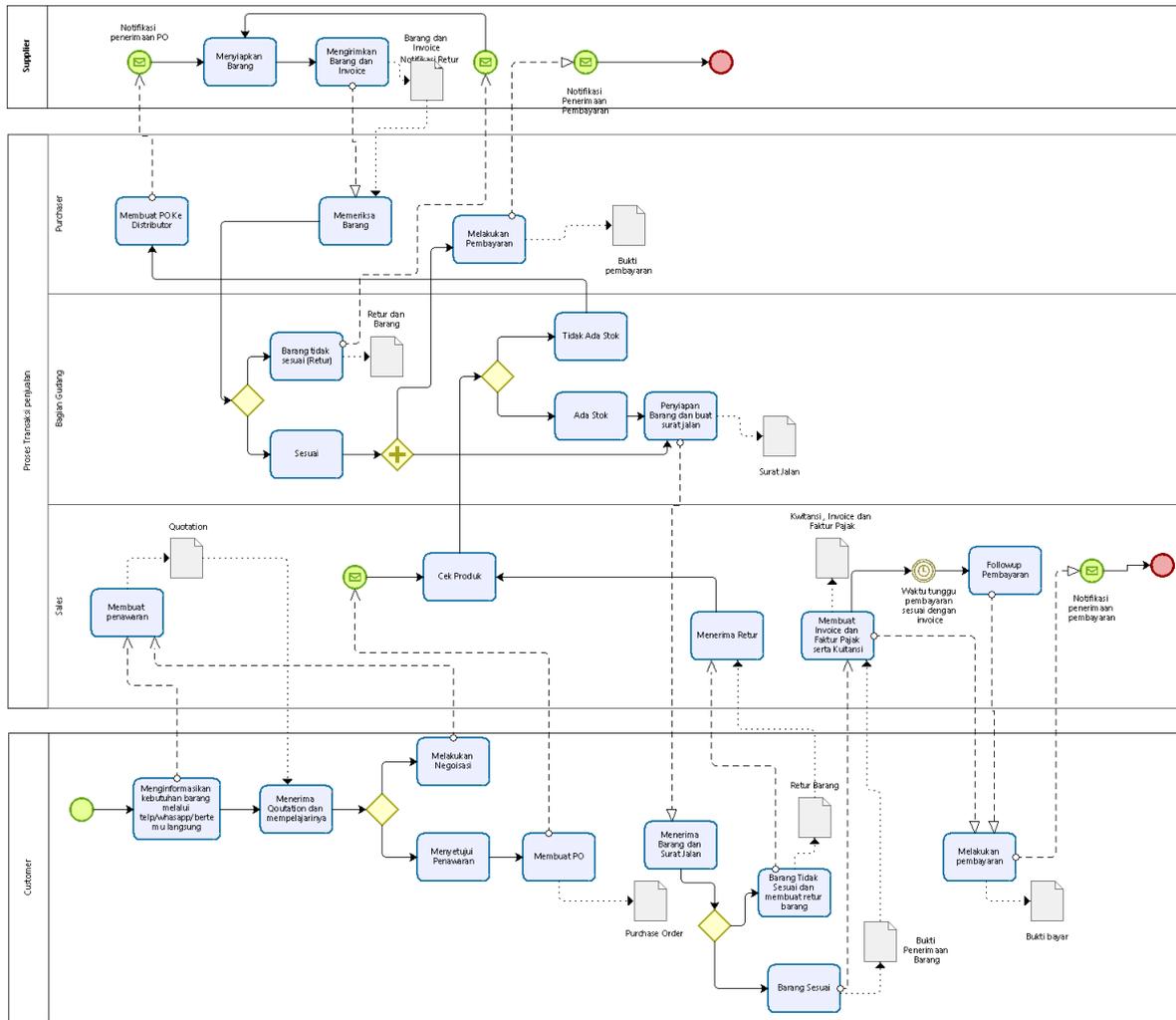
1. Transaksi penjualan di inisiasi dengan adanya permintaan penawaran barang dari customer, berdasarkan permintaan tersebut, sales membuat quotation yang kemudian dikirim kepada customer. Setelah quotation di terima, selanjutnya terjadi negoisasi yang menentukan terjadinya transaksi penjualan atau tidak. Setelah terjadi kesepakatan, customer mengirimkan PO dengan harga yang telah disepakati. PO dari customer

kemudian di dokumentasikan oleh sales. Sales kemudian mengintruksikan bagian gudang untuk mempersiapkan dan mengirimkan barang yang telah dipesan oleh customer tersebut. Pada proses pengiriman tersebut terdapat dokumen surat jalan yang akan ditandatangani oleh customer setelah barang sampai. Jika terdapat barang yang tidak sesuai pesanan, customer membuat dokumen retur untuk dikembalikan ke gudang CV. Jatayu Catra Internusa. Setelah barang diterima dan lengkap, berdasarkan dokumen surat jalan, sales membuat invoice untuk proses penagihan kepada customer. Berdasarkan invoice tersebut, customer melakukan pembayaran sesuai waktu yang telah di tetapkan, jika waktu tenggang telah melebihi batas, maka sales akan melakukan follow up sampai, customer menyelesaikan pembayaran. Ketika PO dari customer di sampaikan oleh sales ke Staf gudang, jika stok barang tidak memenuhi, maka bagian purchasing akan membuat PO dan di kirim kepada supplier. Supplier akan mengirim barang yang dilengkapi dengan surat jalan sesuai dengan produk pesanan ke gudang, bagian gudang kemudian melakukan pemeriksaan, jika terdapat barang yang tidak sesuai, maka staf gudang akan memproses retur barang dan mengembalikan kepada supplier, dan supplier akan mengirimkan barang kembali sesuai pesanan. Ketika barang telah sesuai, kemudian bagian purchasing akan melakukan pembayaran kepada supplier. Kita barang telah sesuai stok pesanan, kemudian proses berlanjut kembali pada pembuatan surat jalan dan pengiriman barang ke customer.

2. Aktor yang terlibat pada transaksi penjualan adalah sales, customer, supplier, staf gudang, dan bagian purchasing.
3. Dokumen yang terlibat dalam proses transaksi penjualan adalah quotation, PO Customer, Surat Jalan, Retur Customer, Invoice, PO Supplier, Retur Supplier, Surat jalan Supplier, Invoice Supplier.

Berdasarkan hasil pengumpulan data dapat diidentifikasi bahwa pada proses transaksi penjualan terdapat beberapa sub proses diantaranya pembuatan quotation, PO Customer, Surat Jalan Customer, Retur Customer, Invoice, PO Supplier, Surat Jalan Supplier, Retur Supplier, Invoice Supplier.

Setelah dilakukan identifikasi, kemudian dilakukan pemodelan proses transaksi penjualan menggunakan BPMN sebagai berikut :



Gambar 1. Proses Bisnis Penjualan

Pemodelan proses bisnis berjalan (*as-is process*) ini didasarkan pada informasi yang telah dikumpulkan dari narasumber yaitu karyawan CV. Jatayu Catra Internusa yang menangani transaksi penjualan.

KESIMPULAN

Process discovery merupakan proses pengumpulan informasi dari narasumber mengenai proses yang berjalan saat ini yaitu pada transaksi penjualan. Pemodelan proses bisnis yang berjalan dapat dilakukan dengan mengidentifikasi proses dan sub proses yang ada pada transaksi penjualan, identifikasi aktor dan dokumen yang terlibat. Pemodelan proses bisnis dapat dilakukan dengan menggunakan BPMN. Hasil pemodelan proses bisnis yang berjalan pada transaksi penjualan ini dapat dimanfaatkan untuk analisis peningkatan atau proses bisnis transaksi penjualan pada CV. Jatayu Catra Internusa.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewi, L. P., Indahyanti, U., & S, Y. H. (2010). Pemodelan Proses Bisnis Menggunakan Activity Diagram Uml Dan Bpmn (Studi Kasus Frs Online). *Informatika*, 1–9.
- Dumas, M., La Rosa, M., Mendling, J., & Reijers, H. A. (2018). Fundamentals of business process management: Second Edition. In *Fundamentals of Business Process Management: Second Edition*. <https://doi.org/10.1007/978-3-662-56509-4>
- Krisantoso, G., Ap, I., Fajar, M., & Kharisma Makassar, S. (2015). Penerapan Business Process Modeling Notation (Bpmn) Untuk Memodelkan Kebutuhan Sistem Proses Penyuntingan Tulisan Pada Website Jurnal Jtriste. *Seminar Nasional Forum Dosen Indonesia*, (August 2015), 2460–5271.
- Nurhayati, L., & Setiadi, D. (2017). Pemodelan Proses Bisnis (Studi Kasus PD. Simpati Sumedang). *Jurnal Ilmu-Ilmu Informatika Dan Manajemen*, 11(1), 40–50. <https://doi.org/10.33481/infomans.v11i1.20>
- Opit, P. F. (2013). Pemodelan Proses Bisnis Pada Divisi Procurement Di Perusahaan X. *J@Ti Undip : Jurnal Teknik Industri*, 7(3), 169–174. <https://doi.org/10.12777/jati.7.3.169-174>
- Putra, Z. R., Rachmadi, A., & Setiawan, N. Y. (2018). Evaluasi dan Pemodelan Proses Bisnis Menggunakan Business Process Management Notation dan Quality Evaluation Framework (QEF) Pada Perusahaan Gumcode Indonesia. *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer E-ISSN*, 2548(9), 964X.
- Ramdhani, M. A. (2015). Pemodelan Proses Bisnis Sistem Akademik Menggunakan Pendekatan Business Process Modelling Notation (BPMN) (Studi Kasus Institusi Perguruan Tinggi Xyz). *Jurnal Informasi*, 7(2), 83–93.
- Rosmala, D., & Falahah. (2007). PEMODELAN PROSES BISNIS B2B DENGAN BPMN (STUDI KASUS PENGADAAN BARANG PADA DIVISI LOGISTIK) Dewi. *SNATI*, 11(1), 40–50. <https://doi.org/10.33481/infomans.v11i1.20>
- Widjisesno, A. (2018). Association for Information Systems – Indonesia chapter (AISINDO) 1. *Association for Information Systems – Indonesia Chapter (AISINDO)*, 3, 1–14.
- Yunitarini, R., & Hastarita, F. (2016). Pemodelan Proses Bisnis Akademik Teknik Informatika Universitas Trunojowo dengan Business Process Modelling Notation (BPMN). *SimanteC*, 5(2), 93–100.