

ANALISIS PERANCANGAN SISTEM PADA UMKM FASHION BRAND

Annisa Nadiyah Rahmani ^{1*}, Yudha Dwi Nugraha ²

^{1,2} Departemen Akuntansi, Universitas Islam Bandung, Indonesia

* email korespondensi: annisanadiyahrahmani93@gmail.com

Submitted : 8 Juli 2024, Review : 20 Juli 2024, Published : 13 Agustus 2024

ABSTRACT

This research aims to determine adequate system design for Fashion Brand MSMEs in the city of Bandung. The research aims to improve the system implemented by the company in conducting initial document checks, interview observations, and checking company report output. The system improvements that will be repaired are directed according to the company's needs, the company's vision and mission. System design is measured using the Building Blocks, Problem Statement and System Improvement Design methods. This research is a descriptive study with a qualitative approach because the data is processed based on internal company data obtained by researchers. The research object here is MSMEs operating in the fashion sector, namely PT Hidup Gaya Lokabuat. The research achievement target here is designing documents, flowcharts and standard operating procedures as well as output improvements to reports from all sub-system elements in the company that are integrated with each other, the aim of which is to be implemented at PT Hidup Gaya Lokacipta.

Keywords: *Building Bloks, Problem Statement, System Improvement Design*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan mengetahui perancangan sistem yang memadai pada UMKM Brand Fashion di kota Bandung. Penelitian bertujuan untuk memperbaiki sistem yang diimplementasi perusahaan dalam melakukan pemeriksaan dokumen awal, observasi wawancara, dan pemeriksaan output laporan perusahaan. Perbaikan sistem yang akan diperbaiki diarahkan sesuai kebutuhan perusahaan, visi dan misi perusahaan. Perancangan sistem diukur menggunakan metode Building Bloks, Problem Statement, dan Desain Perbaikan Sistem. Penelitian ini merupakan studi deskriptif dengan pendekatan kualitatif karena data diolah berdasarkan data internal perusahaan yang di dapat oleh peneliti. Objek penelitian disini adalah UMKM yang bergerak di bidang fashion yaitu PT Hidup Gaya Lokacipta. Target capaian penelitian disini merancang dokumen, flowchart dan standar operasional prosedur serta output perbaikan laporan dari seluruh elemen sub sistem di perusahaan yang saling terintegrasi tujuannya untuk dapat di implementasi pada PT Hidup Gaya Lokacipta.

Kata Kunci: *Building Bloks, Problem Statement, Desain Perbaikan Sistem*

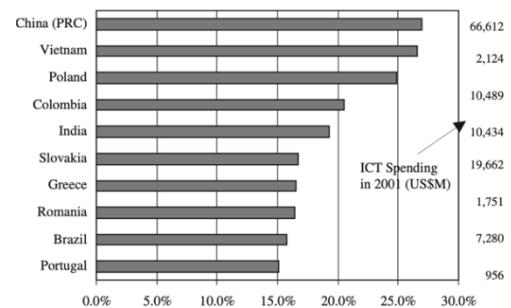
PENDAHULUAN

Perusahaan memiliki dinamika yang kuat dalam pasar global terutama dalam adopsi sistem informasi, suatu perusahaan untuk dapat bersaing dengan perusahaan lainnya dipasar global harus dapat beradaptasi dengan perubahan teknologi yaitu sistem informasi akuntansi. Praktikanya banyak yang sudah mengadopsi teknologi terbaru tetapi tidak berkepanjangan untuk menyelesaikan implementasi sistem di perusahaan secara menyeluruh, karena jika hanya teknologi yang digunakan tanpa ada perancangan sistem yang matang sampai kepada implementasinya tidak akan berhasil untuk bisa dijalankan dengan baik sesuai dengan visi misi perusahaan (Price Water House Coopers, 2023)

Perancangan sistem yang baik perlu dilakukan analisa pada setiap sub-sub sistem yang melekat pada perusahaan dan dipakai oleh masing-masing sistem di setiap divisi perusahaan. Tahapan awal dalam melakukan analisis sistem berawal dari fase survey dan study dimana fase awal ini menjadi sangat penting untuk mempelajari sistem yang sedang dijalankan di perusahaan. Menurut hasil analisa klien yang mereka pegang dari kantor akuntan publik terkemuka yaitu Ernst & Young (2023) menunjukkan bahwa kompleksitas bisnis dan perkembangan bisnis dengan pesat mengharuskan perusahaan Diamondback Energy untuk berinvestasi ke implementasi sistem yang terintegrasi dengan semua sub sistem yang perusahaan miliki serta selaras dengan yang perusahaan harapkan, Diamondback Energy mencari implementator ERP (System Analyst) berpengalaman untuk bisa menjalankan sistem ERP sampai pada end user.

Teknologi informasi juga merupakan fondasi suatu negara selain dibutuhkan perusahaan juga dibutuhkan dalam

membangun perekonomian negara, data worldbank tahun 2003 menunjukkan bahwa negara yang mengadopsi teknologi informasi dengan investasi yang lebih besar sebanding dengan tingkat pertumbuhan di negara tersebut.



Gambar 1. Data Worldbank Pertumbuhan 10 Negara dengan Implementasi Sistem Informasi

Sumber : World Bank (2003)

Gambar 1 menunjukkan bahwa negara China menduduki tingkat tertinggi dalam investasi adopsi teknologi informasi, dengan investasi tertinggi disini juga menjadikan China sebagai negara dengan tingkat pertumbuhan paling tinggi dibandingkan 10 negara terpilih yang dijadikan sampel oleh Worldbank.

Konsultan bisnis terkemuka Boston Consulting Group (BCG) (2023) dalam situs website resminya membagikan artikel terkait klien-klien mereka yang sukses setelah mengadopsi sistem informasi salah satu klien fashion brand BCG adalah H&M Group yang merupakan fashion retail besar yang namanya sangat familier di Indonesia karena sudah memiliki cabang di berbagai negara seluruh dunia dengan total karyawan mencapai 180.000 tenaga kerja. H&M group menemukan dalam praktik bisnis nya terkait pengolahan data yang semakin kompleks dan belum teritegrasi secara sempurna, dengan implementasi sistem informasi menyeluruh dan perbaikan sistem menyeluruh menjadikan perusahaan dapat

mengakses data gudang dengan cepat, mudah dan akurat. H&M mempunyai visi bahwa jika perusahaan tidak berkreasi dan adaptasi dengan perubahan dan perkembangan sistem maka akan menjadikan perusahaan nya semakin lama ditinggalkan oleh loyal customer mereka, oleh karena itu implementasi sistem informasi terintegrasi mmenjadi penting untuk perusahaan agar memiliki daya saing yang kuat dengan perusahaan lain.

Kota Bandung terkenal akan produk UMKM di ranah fashion, dengan tingkat munculnya pebisnis baru di ranah UMKM semakin pesat juga tingkat kebutuhan adopsi sistem informasi akuntansi pada operasional bisnis mereka, UMKM di bandung dituntut untuk menyajikan sistem informasi terintegrasi dengan warehouse, situs E-Commerce dan kasir, peneliti melakukan survey terhadap 8 lokal brand fashion di kota bandung, ditunjukkan pada tabel 1 Hasil Survey Kebutuhan Sistem Informasi Akuntansi:

Tabel 1. Hasil Survey Kebutuhan Sistem Informasi Akuntansi

Nama Lokal Brand	Hasil Survey
Haiclo	Haiclo sudah memakai sistem odoo untuk kebutuhan <i>warehouse</i> tetapi belum terintegrasi dengan laporan keuangan dan sistem SDM dan sistem Penjualan. Haiclo merasakan kendala update laporan keuangan yang cukup rumit dan lama ketika tidak mengadopsi sistem informasi terintegrasi
Happy Go Lucky	Happy go Lucky memakai sistem Revota untuk Gudang persediaan barang jadi dan Zahir, sistem yang tidak terintegrasi dan SOP yang belum di implementasikan menjadi kendala brand tersebut.
Nazmi Indonesia	Nazmi Indonesia belum mengimplementasikan sistem informasi terintegrasi untuk bagian gudang. Bagian penjualan, SDM dan laporan keuangan. Operasi manual menjadi kendala untuk bisa Berkembang dan bersaing dengan brand yang lain.
Cherish The Love	Cherish The Love belum memiliki sistem

informasiAkuntansi dan masih menggunakan operasi manual hal ini membuat brand tersebut sulit untuk mendapatkan update informasidan laporan.

Dressofia

Dressofia belum memiliki sistem informasi Akuntansi dan masih menggunakan operasi manual hal ini membuat brand tersebut sulit untuk mendapatkan update informasi dan laporan.

Lederweren Footwear

Lederweren menggunakan Accurate sebagai sistem Pelaporan keuangannya, namun belum teritegrasi dengan sub sistem yang lainnya, hal ini menjadikan brand tersebut kurang dapat update informasi dengan cepat dan pengambilan keputusan yang akurat.

Hyka Studio

Hyka Studio belum memiliki sistem Informasi Akuntansi dan masih menggunakan operasi manual hal ini membuat brand tersebut sulit untuk mendapatkan update informasi dan laporan.

Curva

Curva belum memiliki sistem informasi Akuntansi dan masih menggunakan operasi manual hal ini membuat brand tersebut sulit untuk mendapatkan update informasi dan laporan.

Sumber : Diolah oleh Peneliti

Berdasarkan uraian fenomena riset peneliti, maka pembahasan penelitian ini akan dibatasi pada pokok permasalahan yaitu, 1) Bertujuan untuk membuat building blocs perancangan sistem pada PT Hidup Gaya Lokacipta yang merupakan UMKM brand fashion. 2) Bertujuan untuk membuat problem statement perancangan sistem pada PT Hidup Gaya Lokacipta yang merupakan UMKM brand fashion. 3) Bertujuan untuk membuat model current systems pada PT Hidup Gaya Lokacipta yang merupakan UMKM brand fashion. 4) Bertujuan untuk membuat model sistem yang diperbaiki oleh peneliti pada PT Hidup Gaya Lokacipta yang merupakan UMKM brand fashion

Peneliti terdahulu Keybari et al (2020) lebih menekankan kepada informasi yang tidak menyeluruh terkait penggunaan sistem sehingga ouput laporan tidak maksimal. Mervin et al (2023) dalam metode

penelitiannya studi terapan membuat perancangan sistem Point of Sales (POS) dari manual sistem, dan memudahkan perusahaan untuk operasional bisnisnya, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Tong, Yu et al (2017) menyimpulkan hal yang serupa dengan penelitian Mervin et al (2023) bahwa implementasi sistem seringkali kurang pelatihan kepada karyawan dan informasi yang tidak menyeluruh kepada seluruh karyawan menjadi faktor utama sistem di perusahaan tidak optimal untuk dijalankan. Keterbaruan dalam penelitian ini dalam fokus pada UMKM fashion brand, yang mana UMKM di kota Bandung sektor terbesar adalah fashion.

Penelitian ini fokus kepada proses bisnis dari siklus yang ada di PT Hidup Gaya Lokacipta untuk dapat memperbaiki sistem dari input, proses dan output. Peneliti juga memberikan saran perbaikan pada sistem yang di implementasi oleh PT Hidup Gaya Lokacipta dengan melakukan survey melalui tahap wawancara yang dituangkan dalam problem statement juga membuat standar operasional prosedur perbaikan pada perusahaan, sehingga implementasi operasional dalam sistem informasi di perusahaan dapat berjalan dengan optimal.

Sistem informasi merupakan sekumpulan dari komponen sistem yang saling terintegrasi, tujuan utama sistem informasi adalah untuk mendukung sistem secara menyeluruh yang mana tujuan akhirnya adalah mencapai visi misi perusahaan. Sistem informasi akuntansi harus dapat menyajikan informasi dengan beberapa kriteria dibawah ini :

Tabel 2. Karakteristik Informasi yang Bermanfaat

Karakteristik Informasi yang Bermanfaat	
Relevan	Mengurangi ketidakpastian pengambilan keputusan
Dapat diandalkan	Mengurangi kesalahan atau bias dan harus bisa menggambarkan peristiwa atau informasi perusahaan
Lengkap	Tidak boleh menghilangkan aspek penting atau informasi penting perusahaan
Tepat waktu	Informasi yang disajikan dapat memberikan waktu untuk pengambilan keputusan yang akurat
Bisa dimengerti	Disajikan dalam format yang mudah untuk dipahami
Dapat diverifikasi	Informasi harus sama dan tidak berubah rubah Ketika disajikan dalam waktu yang sama untuk pengambilan keputusan
Dapat diakses	Tersedia bagi pengguna sistem jika dibutuhkan dengan format yang sesuai

Sumber: Roomney dan Paul (2018)

Sistem informasi dikatakan sukses jika menghasilkan kualitas sistem yang baik dan bermanfaat oleh pengguna, fitur dalam sistem dan jasa pelatihan yang diberikan memadai dan sesuai dengan harapan sistem, pengguna sistem mengerti jalannya sistem tersebut dan kepuasan pengguna sistem tersebut (Hariwibowo, 2013). Sistem informasi harus bersifat dapat dikelompokkan untuk dapat menyimpan, mengelola dan menyimpan informasi, untuk dapat memiliki sistem yang baik maka perlu adanya pengembangan sistem informasi yang dapat memperbaiki sistem yang lama dengan meningkatkan kinerja lebih cepat dan lebih baik dari sistem sebelumnya

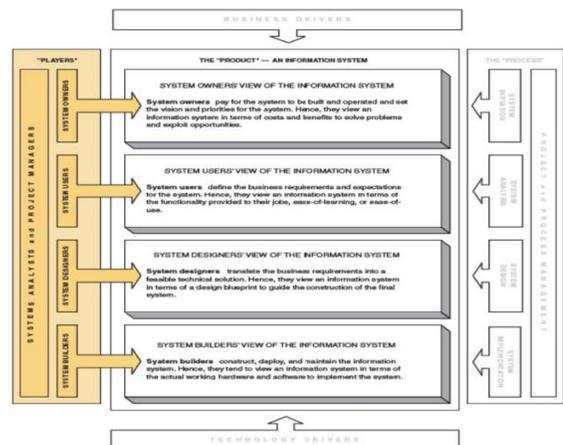
(Nurdiyani, 2023). Framework Sistem Informasi terkait dengan siklus akuntansi yang ada pada entitas di tunjukkan pada gambar di bawah ini:



Gambar 2. Framework Sistem Informasi
 Sumber: Hall, James (2011)

Gambar 2 menunjukkan bahwa sistem informasi dibagi menjadi dua yaitu sistem informasi akuntansi dan sistem informasi manajemen. Pembahasan yang akan diperdalam peneliti adalah sistem informasi akuntansi, pada gambar 2 di atas menunjukkan bahwa terdapat sub-sub sistem yang perlu di perhatikan Ketika mengimplementasi sistem disetiap perusahaan yaitu siklus penerimaan dan penjualan, siklus pengeluaran dan pembelian, siklus produksi dan persediaan, siklus penggajian dan sumber daya manusia dan terakhir siklus pelaporan keuangan. Lima siklus tersebut seringkali menjadi core utama dalam membangun sistem ketika sub-sub sistem sudah bekerja dengan baik maka sistem dapat di integrasikan dengan keseluruhan sub-sub sistem untuk membentuk super sistem.

Analisis perancangan sistem adalah rumpun ilmu yang mendalami bagaimana merancang sistem untuk dapat digunakan sesuai dengan keinginan dari pemilik perusahaan, pemilik sistem (bagian informasi teknologi perusahaan), pengguna sistem (pengguna sistem adalah staf, supervisor, manajer, sampai ke level direksi), sistem developer dan sistem builder yang mana merupakan perancang dan pembuat sistem yang berasal dari ahli teknologi informasi (Boston Consulting Group (BCG), 2023). Terdapat konteks dalam membangun suatu project pengembangan sistem ditujukan pada gambar dibawah ini:



Gambar 3. Konteks Proyek Pengembangan Sistem

Gambar diatas menunjukkan bahwa dalam merancang suatu sistem pasti memiliki pandangan yang berbeda yaitu dari system owner, system user, system designer dan system builder yang disebut sebagai pemangku kepentingan sehingga sistem analisis dibutuhkan untuk menjembatani keinginan pemangku kepentingan dan sistem dapat berjalan sesuai dengan tujuan, visi dan misi perusahaan (BCG, 2023).

Analisis perancangan sistem menurut Langer, Arthur M dalam bukunya Analysis and Design of Information System (2001)

membagi beberapa Langkah sampai dengan design sistem perbaikan, mulai dari (Langer dan Artur, 2001) :1).Building bloks : Terdiri dari fase survey, fase studi dan fase definisi yang mana minimal harus memiliki kriteria dibawah ini:

Tabel 3. Building Bloks

No	Aktivitas	Sumber Informasi	Hasil

Sumber: Roomney dan Paul (2018)

2). *Model current systems* : Analisis sistem harus bisa menggambarkan model input, model proses dan model output dari setiap sub sistem untuk memberikan pemahaman mendalam terkait operasional bisnis perusahaan. 3). *Problem Statements* : Tahapan ini dapat dibuat dengan mempertimbangkan kertas kerja sebelumnya yaitu building bloks dan model current systems, kertas kerja harus mewakili masalah yang terjadi di lapangan dengan minimal terdiri dari kriteria dibawah ini:

Tabel 4. Problem Statements

No	Masalah	Penyebab	Dampak	Solusi

Sumber: Roomney dan Paul (2018)

4). *Desain Perbaikan Sistem* : Tahapan ini merupakan langkah terakhir dalam mendesign sistem usulan berdasarkan kertas kerja building bloks dan problem statement. Hasil usulan harus sesuai dengan problem statements yang sudah dibuat sebelumnya dan harus relevan. Empat tahapan diatas merupakan analisis perancangan sistem untuk memperbaiki sistem yang sudah ada untuk menjadi lebih baik lagi dan sesuai dengan kebutuhan para pemangku kepentingan dan sesuai dengan visi dan misi perusahaan.

METODE

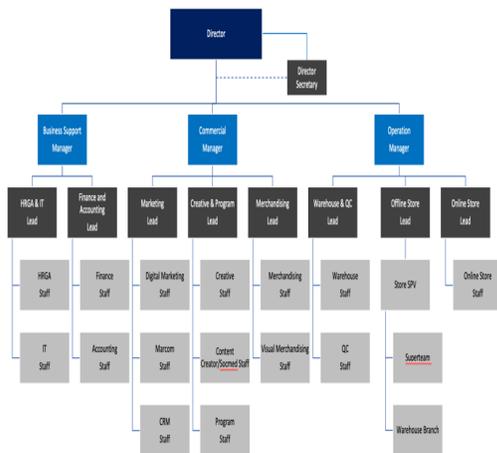
Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif untuk melaksanakan penelitian ini karena data diambil dari UMKM bidang Fashion yang ada di kota Bandung, metode kuantitatif merupakan data ilmiah yang datanya berbentuk angka atau bilangan yang dapat diolah dan dianalisis dengan perhitungan matematika dan statistic (Sekaran dan Roger, 2017). Peneliti melakukan analisis perancangan sistem pada perusahaan dengan menggunakan building bloks, model current systems, problem statement, dan desain perbaikan sistem. Penelitian disini menggunakan pendekatan dokumentasi, wawancara untuk mendapatkan data, menguji data dan menyelesaikan penelitian. Populasi pada UMKM bidang Fashion Brand, sampel penelitian disini adalah PT Hidup Gaya Lokacipta yang mana merupakan UMKM Fashion yang sudah ternama khususnya di kota Bandung dan di pulau jawa. Teknik penelitian disini menggunakan purposive sampling yang mana peneliti mengambil dari data sekunder tersebut.

Penelitian ini merupakan studi deskriptif untuk menganalisa perancangan sistem yang akan diperbaiki dan dikembangkan sesuai dengan karakteristik bisnis. Peneliti menggunakan data primer yang diambil dari setiap bagian yang ada di perusahaan, kemudian data diolah dan diproses untuk untuk dirancang menjadi sistem informasi yang berguna sesuai dengan visi misi pada UMKM terpilih. Teknik pengumpulan dalam menggunakan purposive sampling ditunjukkan dengan kriteria: 1). UMKM beroperasi di wilayah kota Bandung. 2).UMKM yang khusus bergerak di bidang Fashion 3).UMKM yang memiliki sistem informasi akuntansi namun memerlukan perbaikan dalam perancangan sistem yang dijalankan perusahaan.

4).UMKM bersedia untuk dijadikan objek penelitian dan memberikan data yang dibutuhkan peneliti

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peneliti untuk tahap dokumentasi mendapatkan struktur organisasi, akses sistem revota untuk persediaan perusahaan dan akses sistem zahir untuk laporan keuangan, dan perhitungan gaji dari bagian SDM. Struktur organisasi yang di implementasikan di PT. Hidup Gaya Lokacipta saat ini ditunjukkan pada gambar dibawah ini:



Gambar 4. Struktur Organisasi PT. Hidup Gaya Lokacipta
 Sumber: Diolah oleh Peneliti

Perusahaan memiliki *job description* dari setiap fungsi yang ada diperusahaan, terlampir di lampiran 1.

Building blocks

Hasil wawancara dengan PT Hidup Gaya Lokacipta dimuat dalam building blocks untuk dapat mengetahui proses bisnis masing-masing divisi, proses interview merupakan tahapan kedua pendekatan

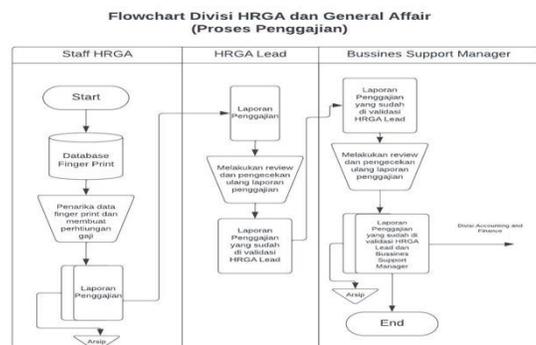
penelitian disini, hasil wawancara ditunjukkan pada lampiran 2.

Problem Statements

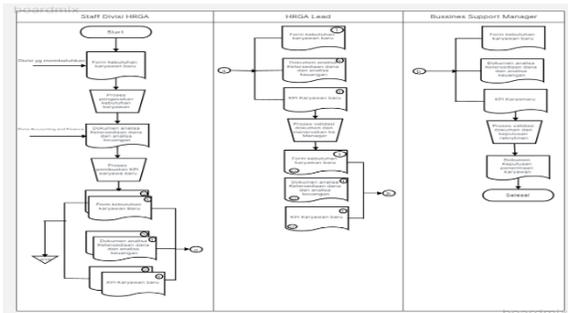
Analisis perancangan sistem pada PT Hidup Gaya Lokacipta untuk dapat mengetahui masalah yang ada dan solusi perbaikan pada perancangan sistem perbaikan, maka perlu dibuatkan problem statement untu memudahkan analis dalam mendesain perbaikan sistem sesuai kebutuhan stakeholder peneliti disini memperkuat internal control dalam proses bisnis di PT Hidup Gaya Lokacipta dan melakukan mitigasi resiko kedepannya jika tidak diperbaiki. Hasil Problem Statements ditunjukkan pada lampiran 3

Desain Perbaikan Sistem

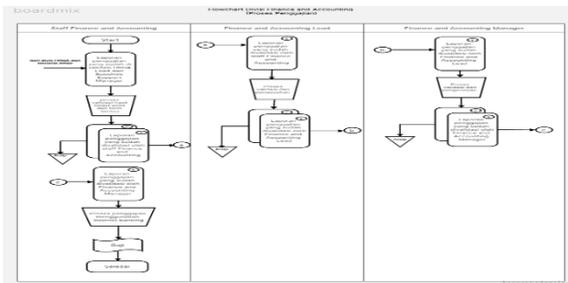
Desain perbaikan sistem merupakan langkah akhir dalam perancangan sistem pada suatu entitas. Perancangan sistem tidak bisa serta merta didesain tanpa melalui tahap dokumentasi dan wawancara yang dituangkan dalam *problem statement* dan *building blocks*. Peneliti melakukan perbaikan pada standar operasional prosedur yang diterapkan pada objek penelitiannya yaitu PT. Hidup Gaya Lokacipta yang dapat dilihat pada gambar di bawah ini untuk desain perbaikan Divisi HRGA dan General Affair :



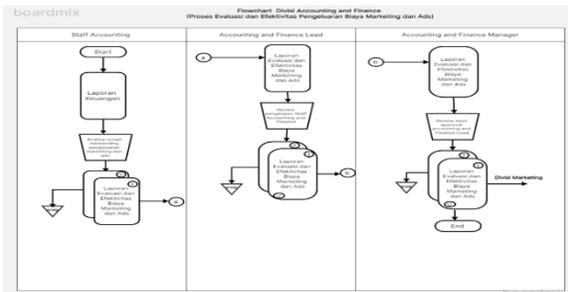
Gambar 5. Flowchart Proses Penggajian
 Sumber: Diolah Peneliti



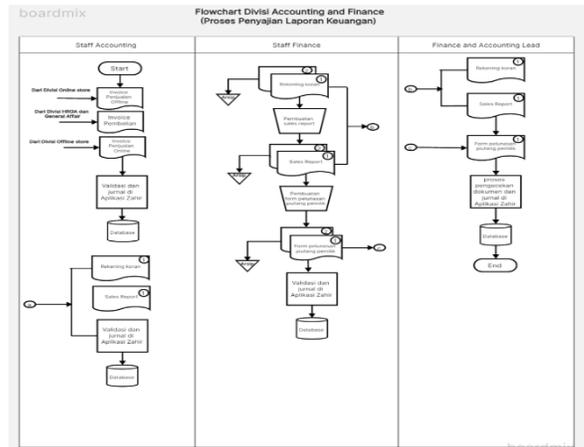
Gambar 6. Flowchart Proses Rekrutmen Karyawan
Sumber: Diolah Peneliti



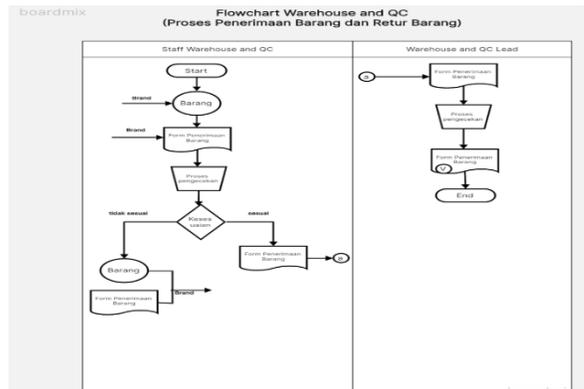
Gambar 7. Flowchart Divisi Accounting and Finance (Proses Penggajian)
Sumber: Diolah Peneliti



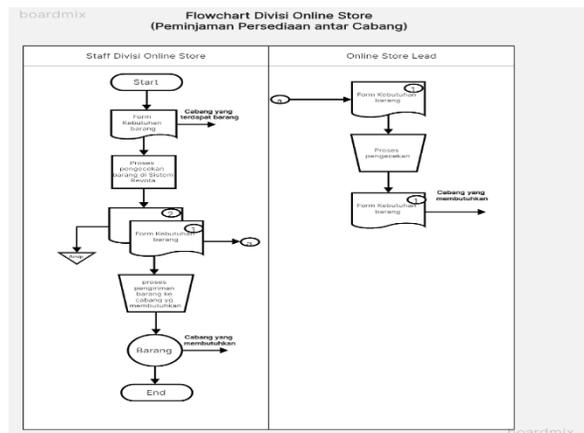
Gambar 8. Flowchart Proses Evaluasi dan Efektivitas Pengeluaran Biaya Marketing dan Ads
Sumber: Diolah Peneliti



Gambar 9. Flowchart Proses Penyajian Keuangan
Sumber: Diolah Peneliti



Gambar 10. Flowchart Proses Penerimaan Barang dan Retur Barang
Sumber: Diolah Peneliti



Gambar 11. Flowchart Proses Peminjaman Persediaan Antar Cabang

Flowchart yang diusulkan peneliti yang terdiri dari 11 gambar diatas merupakan desain perbaikan untuk PT Hidup Gaya Lokacipta berdasarkan *problem statement* yang dibuat oleh peneliti. Fungsi dari flowchart yang diusulkan oleh peneliti adalah memperbaiki *internal control* perusahaan dan memperbaiki proses bisnis yang sebagaimana mestinya dalam perusahaan dagang. Flowchart diusulkan berdasarkan hasil observasi peneliti dengan melihat praktik di lapangan dan mengkaji proses bisnis yang cocok untuk PT Hidup Gaya Lokacipta. Peneliti melakukan perbaikan di beberapa titik *core* penting dalam divisi yang ada di perusahaan, guna memudahkan para pelaku usaha untuk menemukan masalah dan solusi perbaikan. Peneliti terdahulu Keybari et al (2020) lebih menekankan kepada informasi yang tidak menyeluruh terkait penggunaan sistem sehingga output laporan tidak maksimal. Mervin et al (2023) dalam metode penelitiannya studi terapan membuat perancangan sistem Point of Sales (POS) dari manual sistem, dan memudahkan perusahaan untuk operasional bisnisnya. Hasil penelitian sejalan dengan penelitian terdahulu bahwa dengan melakukan analisis perancangan sistem dapat memudahkan untuk operasional bisnis perusahaan.

Penelitian ini fokus kepada proses bisnis dari siklus yang ada di PT Hidup Gaya Lokacipta untuk dapat memperbaiki sistem dari input, proses dan output. Peneliti juga memberikan saran perbaikan pada sistem yang di implementasi oleh PT Hidup Gaya Lokacipta dengan melakukan survey melalui tahap wawancara yang dituangkan dalam problem statement juga membuat standar operasional prosedur perbaikan pada perusahaan, sehingga implementasi operasional dalam sistem informasi di perusahaan dapat berjalan dengan optimal.

KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis perancangan sistem pada UMKM fashion brand yaitu pada PT Hidup Gaya Lokacipta memiliki manfaat bagi *stakeholder* didalamnya yaitu pemilik perusahaan, karyawan, Investor dan Dewan Komisaris. Perusahaan dapat memperbaiki proses bisnis yang tidak efektif dan memiliki kendala dalam proses pengerjaan di lapangannya sehingga kedepannya proses bisnis perusahaan bisa berjalan sesuai yang diharapkan. Keterbatasan penelitian ini adalah objek penelitian yang hanya pada 1 UMKM saja di Kota Bandung karena waktu yang terbatas untuk menyelesaikan penelitian ini akan tetapi penelitian ini dapat diharapkan memberikan kontribusi untuk dapat memperbaiki UMKM fashion brand lebih baik lagi, sehingga kinerja yang baik bagi perusahaan juga akan searah dengan keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan laba dan keberlanjutan usaha jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Coopers, P. W. (2023, November 12). *The Benefits of Investing in consolidation software in times of change*. Retrieved from <https://www.pwc.com/gx/en/services/audit-assurance/capital-market/consolidation-systems.html>
- Group, B. C. (2023, November 24). *Our Client Success Stories at H&M*. Retrieved from <https://www.bcg.com/capabilities/digital-technology-data/client-success>
- Hall, J. A. (2011). *Accounting Information System*. England: Mason : Cengage Learning.
- Hariwibiwo, I. N. (2013). Evaluation of Successful Implementation of Local Financial Management Information System (LFMIS). *Accounting and*

Business Information System Journal
Vol.1 No. 2.

Kheybari, S., Rezaie, F., Naji, S. A., Mahsa, J., & Rezaei, J. (2020). Evaluation of factors contributing to the failure of information system in public universities: The case of Iran. *Information System Volume 92, September.*

Langer, A. M. (2001). *Analysis and Deisgn of Information System Second Edition.* New York: Spinger.

Nuriyadi, Y. (2023). Penerapan Sistem Informasi Laporan Keuangan Kas Berbasis Web dalam Menunjang Pelayanan pada Aero Foto copy BTN Kota Ternate. *Indonesian Journal on Information System Volume 8 Nomor 1.*

Roomney, M. B., & Paul, J. S. (2018). *Accounting Information System Fourteenth Edition.* Pearson.

Sekaran, U., Roger, B., & John, S. (2017). *Metode Penelitian untuk Bisnis : Pendekatan Pengembangan-Keahlian.* Jakarta Selatan: Salemba Empat.

Tong, Y. (2017). Direct and Indirect Information System Use : A Multinethid Exploration of Social Power Antecedence in Healthcare. *Information System Research, 690-710.*

Whitten, J. L., & Bentley, D. L. (2007). *System Analisis and Design Methods.* American: MCGraw-Hill.

Wiratama, M., Jansen, S., Rudi, S., & Samuel, E. (2023). A Web-based Point of Sales for Automotive Component Industryusing Rapid Application Development model. *Journal of Information System Vol. 8, No.2, November, 167-176.*

World, B. (2003, November 18). *Contribution of Information and Communication Technologies to Growth, Word Bank Working Paper No.24.* Retrieved from <https://documents1.worldbank.org/curate/d/en/483071468326372732/pdf/277160PAPER0wbwp024.pdf>

Young, E. &. (2023, November 23). *How a modern enterprise resource planning (ERP) system supports growth.*

Retrieved from https://www.ey.com/en_us/consulting/how-a-modern-enterprise-resource-planning-erp-system-supports-growth

LAMPIRAN

Lampiran 1. Job Deskripsi

<i>Job Title</i>	<i>Job Objective</i>	<i>Job Description</i>
		<ul style="list-style-type: none"> • Menyusun strategi bisnis jangka panjang. • Merancang target, strategi, dan perencanaan bisnis jangka pendek dan jangka panjang. • Mendelegasikan target, strategi, dan perencanaan kepada tiap manajer. • Memimpin koordinasi antar manajer dari tiap departemen. • Mengambil keputusan kunci untuk pertumbuhan perusahaan. • Mengawasi operasional harian. • Menjaga hubungan dengan shareholder dan stakeholder utama. • Memimpin, membimbing, dan mengawasi divisi Business Support. • Memimpin koordinasi antar departemen. • Melakukan
Director	Mengarahkan visi dan misi perusahaan, memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan dan memimpin tim eksekutif.	
Business Support Manager		

<p>Mendukung fungsi bisnis melalui analisis data, pelaporan, dan rekomendasi strategis.</p>	<p>analisis data untuk mendukung pengambilan keputusan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menyusun laporan bulanan dan tahunan. • Mengidentifikasi peluang pertumbuhan bisnis. • Melakukan riset untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasional bisnis. • Mengawasi implementasi tim support. 		<ul style="list-style-type: none"> • Memimpin, membimbing, dan mengawasi divisi Operation. • Memimpin koordinasi antar departemen untuk memastikan kelancaran aktivitas. • Merancang strategi dan perencanaan untuk meningkatkan produktivitas dan pendapatan Perusahaan dari aspek aktivitas penjualan, warehousing, dan fulfillment.
<p>Meningkatkan pertumbuhan profitabilitas perusahaan dan brand image di semua saluran komersial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Memimpin, membimbing, dan mengawasi divisi Commercial. • Merancang strategi dan perencanaan untuk meningkatkan pendapatan Perusahaan dari aspek pemasaran, kreatif, dan merchandising. • Memimpin koordinasi antar departemen. • Mengembangkan hubungan dengan partner dan stakeholder. • Menjaga brand image perusahaan di pasar. • Mengidentifikasi peluang baru di pasar. 	<p>Operation Manager</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mengidentifikasi area untuk peningkatan efisiensi. • Mengawasi implementasi operasional harian, dari aspek aktivitas penjualan, warehousing, dan fulfillment. • Mengkoordinasi dengan tim lain untuk memastikan kelancaran operasional. • Melakukan evaluasi kinerja operasional secara berkala.
<p>Commercial Manager</p>		<p>HR GA & IT Lead</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mengawasi proses perekrutan dan pelatihan serta pengelolaan aset perusahaan. • Mengembangkan,

	Memimpin fungsi HR, GA dan IT, memastikan perekrutan, pelatihan, kesejahteraan karyawan, dan kebutuhan umum perusahaan serta hal-hal berkaitan dengan IT.	mengimplementasikan kebijakan HR serta mengkoordinasikan kebutuhan admistrasi perusahaan.		pemasaran perusahaan untuk meningkatkan brand awareness, pertumbuhan profit, dan relasi dengan stakeholder.	dan melaporkan kinerja kampanye.
		<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola hubungan dengan pihak ketiga dan hal - hal terkait yang berhubungan dengan stakeholder terkait. • Mengawasi tim dalam pengimplementasian HR, GA, dan IT. 			<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola anggaran pemasaran. • Melakukan kerjasama dengan sponsor atau mitra strategis. • Mengkoordinasikan dengan tim lain untuk integrasi strategi pemasaran.
		<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola operasi harian tim keuangan dan akuntansi. • Menyusun laporan keuangan bulanan dan tahunan. • Mengawasi audit internal dan eksternal. • Mengelola aliran kas. • Mengembangkan dan mengimplementasikan kebijakan dan prosedur keuangan. • Menganalisis Laporan Keuangan 			<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola tim kreatif dan program. • Mengawasi produksi materi kreatif untuk kampanye. • Mengembangkan program atau event yang inovatif. • Mengkoordinasikan pelaksanaan program. • Menganalisis feedback untuk perbaikan konten dan program.
Finance and Accounting Lead	Memimpin tim keuangan dan akuntansi, memastikan kelancaran aliran keuangan dan akurasi laporan keuangan.		Creative & Program Lead	Mengkoordinasikan tim kreatif dalam merancang kampanye dan program yang efektif serta inovatif.	<ul style="list-style-type: none"> • Mengidentifikasi tren produk dan membuat rekomendasi pembelian.
		<ul style="list-style-type: none"> • Mengembangkan strategi pemasaran. • Mengawasi eksekusi kampanye pemasaran. • Menganalisis 	Merchandise Lead	Mengelola seleksi, pembelian, dan penempatan produk untuk memaksimalkan penjualan dan profit.	<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola hubungan dengan supplier. • Mengawasi penempatan produk di toko. • Menganalisis data penjualan untuk memaksimalkan profit. • Mengkoordinasi
Marketing Lead	Mengarahkan strategi				

Warehouse and QC Lead	Mengawasi operasi gudang dan memastikan kualitas produk sesuai standar perusahaan.	<p>kan dengan tim pemasaran untuk promosi produk.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengelola tim gudang dan QC. • Memastikan kualitas produk sesuai standar sebelum distribusi. • Mengelola inventaris dan memastikan ketersediaan stok. • Mengkoordinasikan pengiriman produk ke toko atau pelanggan. • Mengidentifikasi dan mengatasi masalah logistik. 	Mengelola dan mengembangkan operasi toko online, termasuk UX, layanan pelanggan, dan strategi penjualan.	<p>toko online, termasuk layanan pelanggan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengembangkan strategi pemasaran digital untuk meningkatkan traffic dan konversi. • Mengelola tim toko online. • Menganalisis data penjualan online dan membuat optimasi.
Offline Store Lead	Mengelola dan mengoptimalkan operasi toko offline untuk meningkatkan penjualan dan kepuasan pelanggan.	<ul style="list-style-type: none"> • Mengawasi operasi harian toko offline. • Mengelola tim toko untuk memastikan pelayanan prima. • Mengembangkan strategi penjualan dan promosi toko. • Menganalisis feedback pelanggan dan membuat perbaikan. • Mengkoordinasikan dengan tim lain untuk integrasi strategi penjualan offline dan online. 	GA staff Mendukung operasi sehari-hari GA, termasuk manajemen fasilitas dan administrasi.	<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola fasilitas dan aset perusahaan. • Menangani kebutuhan administrasi sehari-hari. • Menangani perizinan dan hubungan dengan pemerintah.
Online Store Lead		<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola UX dan interface toko online. • Mengawasi operasi harian 	IT Staff Mendukung operasional infrastruktur teknologi informasi perusahaan, termasuk sistem, jaringan, dan keamanan data.	<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola dan mengawasi vendor tim IT. • Mengembangkan dan mengimplementasikan solusi IT. • Mengelola keamanan data dan infrastruktur. • Menjaga dan meningkatkan kinerja sistem.
Online Store Lead		<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola UX dan interface toko online. • Mengawasi operasi harian 	Finance Staff Mendukung fungsi keuangan dengan analisis, pelaporan, dan	<ul style="list-style-type: none"> • Menganalisis data keuangan. • Membantu dalam pelaporan bulanan. • Mengelola aliran

	manajemen kas.	kas dan transaksi keuangan.		untuk kampanye dan promosi.	n ide kreatif.
Accounting Staff	Membantu dalam proses akuntansi dan penyusunan laporan keuangan.	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu dalam pencatatan akuntansi. • Mempersiapkan data untuk audit. • Membantu dalam penyusunan laporan keuangan. 	Content Creator / Social Media Staff	Membantu tim kreatif dalam pembuatan konten dan upload di social media	<ul style="list-style-type: none"> • Mengkoordinasi dengan tim lain untuk materi visual. • Membantu dalam pembuatan konten di social media • Mengupdate konten dan informasi produk di social media • Mengembangkan ide kreatif di social media
Digital Marketing staff	Mendukung strategi pemasaran digital melalui eksekusi kampanye dan analisis data.	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan kampanye pemasaran digital. • Menganalisis data traffic dan konversi. • Mengelola efektivitas konten media sosial dan iklan. 	Program staff	Mendukung pelaksanaan program atau event untuk meningkatkan engagement dan brand awareness.	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu dalam pelaksanaan program atau event. • Mengelola logistik dan kebutuhan program. • Mengumpulkan feedback dan analisis hasil program.
Marcom staff	Membantu dalam pengembangan dan pelaksanaan komunikasi pemasaran.	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu dalam pembuatan materi promosi. • Mengkoordinasi event pemasaran. • Mengelola hubungan dengan media dan publik. 	Merchandise staff	Mendukung tim Merchandise dalam pengelolaan produk dan hubungan supplier.	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu dalam seleksi produk. • Mengkoordinasi dengan supplier. • Mengelola jenis barang atau produk di toko.
CRM staff	Mendukung strategi CRM untuk memaksimalkan retensi pelanggan dan meningkatkan penjualan.	<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola database pelanggan. • Menganalisis perilaku pelanggan. • Mendukung eksekusi kampanye CRM. 	Visual Merchandiser Staff	Mendukung tim Merchandise dalam pengelolaan dan penataan produk di setiap toko.	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu dalam seleksi produk. • Mengkoordinasi dengan supplier. • Mengelola peletakan barang atau produk di toko.
Creative staff	Mengembangkan materi visual dan kreatif	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat desain grafis untuk kampanye. • Mengembangkan 			

Warehouse staff	Mendukung operasi gudang, pengaturan inventaris, dan distribusi produk.	<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola inventaris produk. • Menyiapkan produk untuk distribusi. • Mengelola ruang dan tata letak gudang. 	tugas lintas divisi.	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu dalam meningkatkan efisiensi dan kualitas kerja.
QC staff	Mengawasi kualitas produk dan memastikan standar perusahaan terpenuhi.	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pemeriksaan produk sesuai standar QC. • Mengidentifikasi dan melaporkan masalah kualitas. • Mengkoordinasikan dengan tim merchandise untuk perbaikan kualitas. 	Online Store staff	<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola pesanan dan pengiriman toko online. • Menyediakan layanan pelanggan untuk pertanyaan atau masalah toko online. • Mengupdate konten dan informasi produk di platform online.
Store SPV	Mendukung operasi toko offline untuk seluruh kegiatan penjualan dan kepuasan pelanggan. Mendukung operasi gudang cabang, termasuk pengaturan inventaris dan distribusi produk.	<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola operasi harian toko offline. • Membantu dalam seluruh kegiatan penjualan • Mengelola tim toko untuk memastikan pelayanan prima. • Mengelola inventaris produk di cabang. • Menyiapkan produk untuk distribusi di cabang. • Mengelola ruang dan tata letak gudang cabang. 		
Warehouse Branch staff	Mendukung berbagai fungsi di perusahaan dengan keahlian khusus dan	<ul style="list-style-type: none"> • Melaksanakan pelayanan terbaik kepada konsumen. • Mengkoordinasikan dengan berbagai tim dalam pelaksanaan proyek lintas divisi. 		

Sumber: Diolah Peneliti

Lampiran 2. Building Bloks

Aktivitas	Sumber Informasi	Hasil
Melakukan wawancara HRGA (Human Resouce & General Affair) untuk mendapatkan proses bisnis rekrutmen karyawan baru	HRGA Lead	1.Rekrutment karyawan baru dimulai dengan adanya kebutuhan dari masing-masing divisi di PT HGL (Hidup Gaya Lokacipta) kemudian melakukan pengajuan ke staf HRGA 2. HRGA Lead melakukan review kebutuhan penambahan karyawan 3. Proses rekrutmen penerimaan karyawan baru
Melakukan wawancara HRGA (Human Resouce & General	HRGA Lead	1.Proses penggajian dimulai dengan adanya perhitungan dari staf HRGA 2.Proses

<i>Affair</i>) untuk mendapatkan proses bisnis penggajian karyawan		perhitungan diberikan kepada HRGA Lead 3.HRGA Lead mereview dan memberikan ke bagian keuangan untuk proses penggajian		nominal barangnya, harga diatas 1.000.000 maka dilakukan review kepada commercial manager.
Melakukan wawancara HRGA (Human Resouce & General <i>Affair</i>) untuk mendapatkan proses bisnis pengadaan barang	HRGA Lead	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proses pengadaan barang dimulai dari data evaluasi aset dan complain dari karyawan 2. Staf HRGA membuat form pengadaan barang dan memberikan ke HRGA Lead 3. HRGA Lead melakukan review dan mengajukan pengadaan barang ke bagian keuangan 	Melakukan Wawancara dengan Finance and Accounting Lead untuk mendapatkan proses bisnis pelaporan keuangan	Pembayaran utang usaha dianalisa dari kecukupan saldo bank dan tanggal jatuh tempo. Pengeluaran marketing disetujui berdasarkan persetujuan direktur.
Melakukan Wawancara dengan Finance and Accounting Lead untuk mendapatkan proses bisnis pengeluaran keuangan	Finance and Accounting Lead	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proses pengeluaran keuangan terbagi menjadi 4 yaitu penggajian, pengadaan barang, pembayaran utang usaha, pengeluaran marketing dan lainnya 2. Penggajian dilakukan dengan melihat data status karyawan aktif dan non aktif. Pengadaan barang dilihat dari jumlah 	Melakukan Wawancara dengan Marketing Lead untuk mendapatkan proses bisnis mengenai dana ads dan kegiatan marketing	<ol style="list-style-type: none"> 1. Laporan keuangan dibuat berdasarkan bukti transaksi yang valid yaitu invoice, surat jalan, dan rekening koran/bukti transfer/mutasi bank 2. Laporan keuangan rilis setiap tanggal 15 bulan berikut nya. 1. Aktivasi <i>Ads</i> di <i>social media</i> berdasarkan budget yang sudah disepakati oleh direktur, dan jika ada kenaikan budget ads harus sepengetahuan

Melakukan wawancara dengan Warehouse and QC Lead untuk mendapatkan proses bisnis mengenai penerimaan barang dari brand dan juga Teknik QC

2. Kegiatan marketing meliputi event dan promosi berupa voucher dan lainnya berdasarkan persetujuan commercial manager.

Penerimaan barang jadi brand dilakukan dengan proses *curator* terlebih dahulu yaitu proses seleksi brand yang sesuai dengan kriteria HGL, kemudian calon brand terpilih akan di evaluasi lebih jauh kepada Commercial Manager dan Director

Melakukan wawancara dengan Offline Store Lead untuk mendapatkan proses bisnis mengenai penjualan Offline di toko HGL

1. Penerimaan penjualan dari Offline store berasal dari Cabang Bandung, Cabang Jakarta Kemang, Cabang Pantai Indah Kapuk, Cabang Makasar dan Cabang Jogja.

2. Pelanggan melakukan transaksi pembelian bisa menggunakan tunai, debit card, credit card, e-money dan Qris.

3. Barang dapat diretur 1 hari kerja apabila ukuran kecil atau besar.

Online Store Lead Melakukan wawancara dengan Online Store Lead untuk mendapatkan proses bisnis mengenai penjualan Online di toko HGL

Sumber: Diolah Peneliti

Lampiran 3. Problem Statements

N O	MASAL AH	PENYE BAB	DAMPA K	SOLUSI
Divisi HRGA dan General Affair				
1	Kebutuhan penambahan karyawan tidak dilakukan analisa terhadap ketersediaan dana dan analisa keuanganya dahulu	Tidak dibuatkan <i>Standard Operating Procedure</i> (SOP) terkait dengan analisa ketersediaan dana dan analisa keuangan	Penambahan karyawan berdasarkan analisa kebutuhan saja tidak menyeluruh	Dibuatkan SOP yang termuat untuk analisa ketersediaan dana dan analisa keuangan
2	HRGA Lead melakukan review kebutuhan penambahan karyawan tidak disertai pembuatan <i>Key</i>	Tidak dibuatkan KPI oleh divisi HRGA	Tidak ada indicator ketercapaian output sesuai harapan perusahaan	Dibuatkan SOP yang menyatakan bahwa KPI harus dibuat oleh divisi HRGA untuk dapat menentukan harapan output

	<i>Performance Indicator</i> (KPI)		dari karyawan baru		direktur, tidak ada analisa dari bagian Finance and Accounting untuk melakukan evaluasi efektivitas pengeluaran biaya marketing dan biaya <i>Ads</i>	yang tidak efektif bagi kinerja pendapatan perusahaan	dan pengeluaran biaya marketing dan biaya <i>Ads</i>	
3	HRGA Lead melakukan review pengadaaan barang tanpa melihat Rencana Anggaran Biaya (RAB) tahunan untuk ketersediaan dana	Tidak dibuatkan RAB tahunan untuk pengadaaan barang/aset	Tidak terukur perputaran <i>cashflow</i> dan <i>cash management</i> perusahaan jika tidak dibuatkan RAB tahunan	Dibuatkan SOP yang menyatakan bahwa dibuat RAB tahunan khusus untuk pengadaaan barang atau aset agar terukur perputaran <i>cashflow</i> perusahaan				
Divisi Finance and Accounting								
4	Finance and Accounting staff tidak melakukan validasi data penggajian dengan hasil <i>finger print</i> dan lembur	Tidak dibuatkan SOP untuk ketentuan pengecekan hasil <i>finger print</i> dan lembur	Menambahkan potensial resiko tambahan kecurangan dalam transaksi penggajian	Dibuatkan SOP proses penggajian yang memuat validasi hasil <i>finger print</i> dan lembur	6			
5	Pengeluaran marketing hanya berdasarkan persetujuan	Tidak ada analisa efektivitas pengeluaran biaya marketing	Menambahkan resiko bagi perusahaan karena biaya marketing	Dibuatkan SOP untuk menambahkan proses evaluasi efektivitas	7			
					Laporan keuangan dibuat hanya berdasarkan bukti transaksi invoice, surat jalan dan rekening koran, kendala dilapangan sering terjadi transaksi pelunasan piutang pemilik tanpa melalui rekening perusahaan dan hibah aset.	Tidak dibuatkan SOP terkait transaksi diluar rekening perusahaan dan hibah aset	Kesalahan dalam pencatatan laporan keuangan pada sistem zahir, dan terjadi perbedaan antara data sistem dan lapangan	Dibuatkan SOP untuk memuat alur bahwa transaksi pelunasan piutang owner harus masuk dahulu ke rekening perusahaan, dan hibah aset dibuatkan form untuk memitigasi kurang catat pada sistem Zahir
					Laporan keuangan sering	Pembagian proporsi	Terlambatnya rilis laporan	Dibuatkan SOP memuat

kali terlambat dalam rilis laporan keuangan di tanggal 15 bulan berikutn ya	kerja dan alur kerja yang tidak merata dan proses pengerjaa n untuk jurnal bank yang masih manual	keuangan alur yang seharusny a di tanggal 15 bulan berikutnya	alur pembagia n job desk yang merata dan juga penjurnala n dilakukan di buku besar pembantu aplikasi zahir bukan mengguna kan jurnal umum dan perhitung an excel	dan promosi berupa voucher dan lainnya berdasar kan persetuju an commerc ial manager dan tidak berdasar kan analisa efektivita s biaya marketin g	analisa efektivita s pengeluar an marketin g	menjadi tidak terukur	analisa efektivitas ouput laporan biaya marketing yang dibuat oleh divisi Finance and Accountin g
---	--	--	--	---	--	-----------------------------	---

Divisi Marketing

8	Aktivasi <i>Ads</i> di <i>Social</i> <i>Media</i> berdasar kan budget yang disepakat i dan disetujui direktur, namun tidak ada analisa efektivita s dari ouput dana <i>Ads</i> di <i>Social</i> <i>Media</i> yang dikeluark an	Tidak dibuatkan SOP untuk ketentuan analisa efektivita s ouput atas realisasi ouput <i>Ads</i> di <i>Social</i> <i>Media</i> .	Efektivita s pemakaia n biaya <i>Ads</i> menjadi tidak terukur	Dibuatkan SOP yang memuat alur untuk mereview analisa efektivitas ouput laporan di <i>Social</i> <i>Media</i> yang dibuat oleh divisi Finance and Accountin g
---	---	---	---	--

9	Kegiatan marketin g meliputi event	Tidak dibuatkan SOP untuk ketentuan	Efektivita s pemakaia n biaya marketing	Dibuatkan SOP yang memuat alur untuk mereview
---	--	---	---	---

Warehouse and QC

10	Tidak ada alur jika QC yang sudah dilakuka n tidak layak untuk diterima, dan juga tidak ada tolak ukur untuk menentu kan kriteria barang yang diterima	Tidak ada alur di SOP dan kriteria jika ada retur	Tidak memiliki standar kualitas barang yang layak untuk diterima	Dibuatkan SOP untuk retur barang dan juga dibuatkan kriteria kondisi barang yang dapat diterima
----	--	---	--	---

Divisi Offline Store

11	Penerima an penjuala n dari seluruh cabang sering	Tidak ada bagian di masing- masing	Waktu pembuata n <i>sales</i> <i>report</i> yang memakan waktu	Diusulkan untuk penambah an karyawan di masing-
----	---	---	--	---

	kali terkendala dalam pengerjaan <i>sales report</i> karena banyaknya cabang dan dikerjakan di kantor pusat bukan di masing-masing cabang	cabang	Divisi Accounting and Finance	masing cabang agar bisa menginput by sistem di Aplikasi Zahir dan dimasukan ke dalam SOP	seharusnya diberikan ke divisi Finance and Accounting					
						14	Retur barang tidak ada verifikasi dan pengecekan kembali ke Divisi Warehouse and QC	Tidak dibuatkan SOP untuk retur barang dan kriteria penerimaan retur barang	Barang yang diterima ke perusahaan bisa saja rusak dan merugikan perusahaan	Diusulkan untuk menambahkan alur pada SOP terkait dengan verifikasi dan pengecekan ulang oleh Divisi Warehouse and QC
12	Retur barang tidak ada verifikasi dan pengecekan kembali ke Divisi Warehouse and QC	Tidak dibuatkan SOP untuk retur barang dan kriteria penerimaan retur barang	Barang yang diterima ke perusahaan bisa saja rusak dan merugikan perusahaan	Diusulkan untuk menambahkan alur pada SOP terkait dengan verifikasi dan pengecekan ulang oleh Divisi Warehouse and QC			Pengiriman barang bisa dilakukan dari cabang lain jika ketersediaan barang tidak	Tidak ada alur SOP terkait form untuk peminjaman barang jadi antar cabang	Terjadi selisih pada laporan keuangan masing-masing cabang	Dibuatkan form peminjaman persediaan untuk setiap cabang dan dimasukan dalam alur SOP agar tidak terjadi selisih persediaan pada laporan keuangan
Divisi Online Store										
13	Penerimaan Penjualan online melalui market place tidak disertai bukti otentik berupa laporan penjualan market place yang	Tidak dibuatkan SOP untuk pengecekan laporan penjualan dari market place	Bisa terjadi kesalahan dalam pencatatan antara laporan keuangan dengan laporan penjualan dari market place	Diusulkan untuk menambahkan alur SOP terkait pemberian laporan penjualan dari market place ke bagian Accounting and Finance		15	tersedia dan tidak ada form utang piutang berelasi terkait peminjaman persediaan barang jadi			

Sumber: Diolah Peneliti