

## **Dampak Positif Penggunaan ERP untuk P2P pada Perusahaan Distributor Kopi**

Oleh : Myrna Amelia Pranowo

### **Abstrak**

Industri distribusi kopi di Indonesia menghadapi tantangan operasional yang kompleks, terutama dalam pengelolaan proses *Procure-to-Pay (P2P)* yang melibatkan pengadaan bahan baku, manajemen pemasok, pengendalian biaya, hingga kepatuhan pembayaran. Ketidakefisienan dalam siklus P2P dapat berdampak langsung pada arus kas, kapasitas produksi, serta daya saing perusahaan di pasar global. Enterprise Resource Planning (ERP) menawarkan solusi terintegrasi yang mampu menyederhanakan proses operasional, meningkatkan akurasi data, dan mempercepat pengambilan keputusan. Artikel ini mengkaji bagaimana penerapan ERP berperan dalam mengoptimalkan proses P2P pada perusahaan distributor kopi skala menengah melalui delapan aspek utama, yaitu pengelolaan persediaan, otomatisasi pengadaan, evaluasi pemasok, pembuatan pesanan yang akurat, pengelolaan kontrak, analisis biaya, integrasi sistem keuangan, dan pelaporan real-time. Hasil analisis menunjukkan bahwa implementasi ERP secara signifikan meningkatkan efisiensi, transparansi, dan kontrol operasional perusahaan, sekaligus memperkuat fondasi digital bagi pertumbuhan jangka panjang. Dengan demikian, ERP bukan hanya alat administrasi, tetapi menjadi enabler strategis dalam meningkatkan daya saing industri distribusi kopi di Indonesia.

**Kata kunci:** ERP, Procure-to-Pay, P2P, distribusi kopi, transformasi digital, efisiensi operasional

Indonesia adalah salah satu negara penghasil kopi terbesar di dunia setelah Brazil, Vietnam dan Kolombia. Dari total produksi, sekitar 67% kopinya diekspor, sedangkan sisanya (33%) untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri. Sangat wajar apabila industri kopi menjadi salah satu yang paling unggul dan memiliki peran yang krusial terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Distributor adalah perusahaan atau entitas bisnis yang bertanggung jawab dalam menghubungkan produsen dengan konsumen akhir. Mereka berperan sebagai perantara dalam rantai pasok, mengambil produk dari produsen atau pemasok dan mendistribusikannya ke berbagai saluran penjualan, termasuk pengecer, grosir, atau pelanggan langsung. Distributor biasanya memiliki pengetahuan yang mendalam tentang pasar dan wilayah tertentu. Mereka memahami preferensi dan kebutuhan konsumen di daerah tersebut, serta memiliki jaringan yang luas untuk menghubungkan produsen dengan pelanggan potensial. Distributor juga dapat memberikan layanan penjualan, pemasaran, dan dukungan teknis kepada pelanggan. Contoh beberapa perusahaan distributor kopi yang menjadi bintang utama di Indonesia antara lain PT Sari Incofood Corp, PT Nestle Indonesia, PT Santos Jaya Abadi, PT Aneka Coffee Industri, PT Torabika Semesta, dan masih banyak lagi. Itu adalah contoh-contoh perusahaan besar yang turut andil dalam pendistribusian kopi yang beraktivitas di kegiatan ekspor. Umumnya, pemain-pemain raksasa ini sudah tidak punya masalah dalam masalah keuangan termasuk penerimaan dan pembayaran.

Karena sudah memiliki modal yang kuat dan kredibilitas di mata pembeli. Yang justru harus kita perhatikan adalah pemain kelas menengah. Perlu dipahami, bahwa pemain kelas menengah juga memiliki porsi kontribusinya pada ekspor kopi. Dari sisi kualitas dan kapasitas, perusahaan distributor kopi menengah juga dapat

diandalkan. Namun, permasalahan teknis seperti penagihan pembayaran yang menjadi penghambat berkembangnya industri ini. Dalam kegiatan ekspor sebagai bagian dari usaha pendistribusian, seringkali terjadi keterlambatan pembayaran dari pembeli. Hal ini disebabkan karena masalah keuangan di pihak pembeli, perubahan kebijakan pembayaran, atau ketidakpatuhan terhadap kontrak. Keterlambatan pembayaran ini dapat mempengaruhi arus kas perusahaan dan mengganggu operasional bisnis. Selain itu, masalah lain yang sering terjadi terkait dengan proses penagihan dalam bisnis ekspor kopi dapat menjadi kompleks, terutama ketika berhadapan dengan pembeli dari negara-negara yang memiliki aturan dan kebijakan yang berbeda. Masalah-masalah seperti penundaan pembayaran, biaya transaksi yang tinggi, atau persyaratan dokumentasi yang rumit dapat menghambat proses penagihan. Masalah yang kerap dihadapi oleh distributor ekspor kopi adalah fluktuasi harga dan permintaan kopi di pasar internasional, yang seringkali mengakibatkan penurunan harga jual atau kesulitan dalam menemukan pembeli yang sesuai dengan produk kopi yang ditawarkan. Melihat proporsi produksi kopi sangat besar untuk diekspor, penting bagi Perusahaan

perusahaan distributor berskala kelas menengah untuk melakukan perbaikan terutama bagian procure to pay (P2P). Dalam distribusi kopi, proses Procure to Pay (P2P) memainkan peran kunci dalam menjaga aliran produksi yang lancar dan efisien. Solusi seperti ERP (Enterprise Resource Planning) membantu mempermudah proses P2P dan dapat mengoptimalkan operasi mereka dari tahap pengadaan bahan baku hingga pembayaran kepada pemasok. Berikut adalah poin-poin utama yang menjelaskan bagaimana ERP mempermudah proses P2P dalam distribusi

kopi: 1. Pengelolaan Inventaris: ERP menyediakan platform terpadu untuk mengelola inventaris

kopi, mulai dari bahan mentah hingga produk jadi. Dengan integrasi yang baik antara modul pengadaan dan manajemen inventaris, perusahaan dapat melacak persediaan dengan lebih akurat, menghindari kekurangan atau kelebihan persediaan, dan mengoptimalkan siklus pengadaan. Dengan pengelolaan inventaris yang baik, eksportir kopi dapat mengoptimalkan persediaan mereka sesuai dengan permintaan pasar. Hal ini memungkinkan untuk menghindari kelebihan stok yang dapat mengikis laba dan juga kekurangan stok yang dapat mengganggu aliran pasokan kepada pelanggan. Selain itu, manajemen yang tepat juga membantu meningkatkan efisiensi operasional mereka. Proses pengadaan, produksi, dan pengiriman dapat dilakukan dengan lebih lancar dan efisien, sehingga menghemat waktu dan biaya operasional termasuk biaya penyimpanan, pengelolaan, dan penghapusan stok yang tidak terpakai. 2. Pengadaan yang Otomatis: ERP

memungkinkan proses pengadaan kopi secara otomatis berdasarkan aturan persediaan dan permintaan. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk membuat pesanan secara tepat waktu saat stok mulai menipis, dan menghindari kekurangan stok yang dapat mengganggu aliran produksi. 3. Manajemen Pemasok: Melalui modul manajemen pemasok dalam ERP, perusahaan dapat mengelola informasi pemasok seperti daftar kontak, syarat-syarat pembelian, dan kinerja pemasok. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk memilih pemasok yang dapat diandalkan dan berkinerja baik, serta menjalin hubungan yang baik dengan mereka

4. Pembuatan Pesanan yang Efisien: Dengan fitur pembuatan pesanan yang

terintegrasi dalam ERP, perusahaan dapat membuat pesanan dengan cepat dan akurat berdasarkan permintaan pelanggan atau kebutuhan produksi. Proses ini terhubung langsung dengan informasi inventaris dan persyaratan pembelian, sehingga mengurangi risiko kesalahan atau kelebihan pesanan.

5. Pengelolaan Kontrak dan Pembayaran: ERP memudahkan pengelolaan kontrak dengan pemasok kopi, termasuk persyaratan pembayaran, syarat-syarat pengiriman, dan jadwal pengiriman. Hal ini membantu perusahaan untuk memastikan ketaatan terhadap kontrak dan meminimalkan risiko perselisihan atau pelanggaran kontrak.

6. Pelacakan Pengeluaran dan Analisis Biaya: Dengan fitur pelacakan pengeluaran dan analisis biaya yang disediakan oleh ERP, perusahaan dapat memantau pengeluaran mereka dalam proses P2P. Analisis ini membantu dalam mengidentifikasi area-area di mana efisiensi dapat ditingkatkan, mengoptimalkan anggaran, dan meningkatkan profitabilitas. Mengoptimalkan Pengeluaran adalah salah satu dampak positif dari melakukan pelacakan pengeluaran secara sistematis, karena eksportir kopi dapat mengidentifikasi area di mana pengeluaran dapat dioptimalkan. Ini termasuk mengidentifikasi biaya yang tidak efisien atau berlebihan, menemukan alternatif yang lebih ekonomis, dan mengurangi pemborosan dalam operasional bisnis. Misalnya, mereka dapat menyesuaikan proses produksi, pengadaan, dan distribusi untuk mengurangi biaya-biaya yang tidak perlu dan meningkatkan margin keuntungan. Analisis biaya membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih tepat dan strategis. Dengan memiliki data yang akurat tentang biaya-biaya yang terlibat dalam ekspor kopi, perusahaan dapat membuat keputusan yang didasarkan pada fakta dan angka-angka yang jelas, bukan hanya intuisi atau perkiraan.

7. Integrasi dengan Sistem Keuangan: ERP

terintegrasi dengan sistem keuangan perusahaan, sehingga memungkinkan otomatisasi proses pembayaran kepada pemasok kopi. Hal ini mengurangi waktu dan upaya yang diperlukan untuk mengelola pembayaran, serta memastikan kepatuhan terhadap syarat-syarat pembayaran yang telah disepakati.

8. Pelaporan dan Analisis: ERP menyediakan kemampuan untuk menghasilkan laporan yang komprehensif tentang aktivitas P2P, termasuk pengeluaran, kinerja pemasok, dan tren pembelian. Analisis ini membantu manajemen dalam pengambilan keputusan strategis, perencanaan anggaran, dan identifikasi peluang-peluang untuk meningkatkan efisiensi operasional

Dengan menggabungkan semua keunggulan ini, ERP memberikan fondasi yang kuat bagi perusahaan distribusi kopi untuk menjalankan proses P2P dengan lebih efisien, transparan, dan terkontrol. Hal ini tidak hanya meningkatkan produktivitas dan kualitas layanan, tetapi juga membantu perusahaan dalam mencapai tujuan-tujuan strategis mereka dalam industri yang kompetitif ini. Diharapkan dengan teridentifikasinya masalah dan penanggulangannya, dapat mengecilkan kerugian yang dialami oleh eksportir kopi kelas menengah sehingga bisa memperkuat industri kopi Indonesia secara agregat.