

CASE STUDY

**DISTRIBUTION
(SANITARY, TILES & BATHROOM)
INDUSTRY NEWS**

Orlansoft

Systemize. Integrate. Optimize.



Dengan pengalaman dan pengetahuan yang menjangkau luas, Kami selalu siap untuk melayani dan memenuhi kebutuhan pelanggan Kami.

THE COMPANY

Didirikan di tahun 1985, sekarang ini PT Adika Jaya Dewata sudah menjadi perusahaan distribusi terkemuka di wilayah Bali untuk produk saniter, keramik, granit dan produk perlengkapan kamar mandi.

Kami menjual banyak merk produk saniter, keramik, granit dan produk perlengkapan kamar mandi. Kami telah mensuplai ke banyak proyek konstruksi yang tidak terhitung jumlahnya, seperti perumahan / residensial, hotel (berbintang dan tak berbintang), vila, atau gedung komersial lainnya.

Misi Kami adalah: We build people that builds a company through our values, Honesty, Excellence /Empowering, Accountability, Respect, and Teamwork. To become the best provider in finishing goods to improve private residence, housings, hotels, villas, and other commercials projects.

Sekarang ini, Kami makin memperluas lini produk untuk memenuhi kebutuhan pelanggan di market segment low-end sampai dengan high-end.

Orlansoft ERP mempermudah pengendalian proses bisnis, menyederhanakan proses bisnis, dan meningkatkan efisiensi karyawan.

Orlansoft ERP membantu Adika Jaya Dewata dalam mengintegrasikan ekosistem perusahaan, meningkatkan layanan ke konsumen, dan menjawab tantangan di masa depan.

Victor Eliazar Layata
Direktur PT Adika Jaya Dewata



THE CHALLENGES

Tantangan pertama adalah bagaimana menyediakan single ERP system bagi semua end-user dari PT Adika Jaya Dewata dan CV Surya Mitra Agung yang memiliki bisnis proses yang sama. ERP System yang dipakai harus menyediakan kemampuan akses ke multiple company bagi end-user tertentu dengan satu kali login saja. ERP System juga harus mampu menyediakan laporan laba rugi per prinsipal sampai dengan contribution margin agar top manajemen bisa mendapatkan perbandingan persentase gross profit dan direct expenses untuk setiap prinsipal termasuk besarnya kontribusi penjualan dari produk masing masing prinsipal terhadap total penjualan.

Pelanggan memiliki beberapa kategori yaitu pelanggan end-user retail, pelanggan toko kecil atau toko besar, pelanggan hotel, dan pelanggan proyek yang sedang melakukan pembangunan gedung. Pelanggan yang beragam ini merupakan **tantangan kedua** karena setiap kategori pelanggan memiliki bisnis proses penjualan yang berbeda. ERP System juga harus memiliki seamless integration dengan Point of Sale System untuk kategori pelanggan retail.

Tantangan ketiga diutamakan untuk penjualan ke pelanggan retail dan pelanggan toko yang memerlukan fitur promotion yang lebih variatif agar menarik minat pelanggan untuk berbelanja. Contoh promo yang harus ada adalah : 1) pembelian Toilet Bowl akan mendapatkan extra diskon 15% jika bersamaan dengan pembelian produk tutup tangki dan seat covernya. 2) Beli 10 unit produk tertentu, mendapatkan bonus gratis 1 unit produk yang sama atau produk lain.

Pelanggan kategori Hotel dan Proyek terkadang memesan barang yang tidak tersedia di stock on-hand, karena produk yang dipesan bukan merupakan produk fast-moving atau produk reguler. Pesanan produk seperti ini sangat memerlukan kemudahan berupa auto Purchase Request, sehingga end-user dari tim Sales tidak lalai membuatkan permintaan pengadaan barang ke tim purchasing. Kemudahan ini adalah **tantangan keempat** yang harus tersedia di ERP System.

Kami memiliki beberapa lokasi gudang untuk wilayah Bali. **Tantangan kelima** adalah bagaimana ERP system memberikan fitur yang memudahkan proses permintaan transfer antar gudang, pengiriman transfer barang dari gudang asal, dan penerimaan barang di gudang tujuan, sehingga end-user di setiap gudang dapat memonitor status permintaan transfer, stock in-transit dan stock on-hand secara real-time.

Tantangan ke-enam ada di produk keramik. Produk keramik memerlukan fitur yang dapat memberikan informasi stock-on-hand untuk setiap lot kode produksi dari pabrik (tidak hanya per kode barang atau SKU). Keramik dengan lot kode produk yang berbeda, bisa memiliki gradasi warna yang tidak sama persis, walaupun memiliki kode barang atau SKU yang sama. Biasanya, pelanggan hanya mau membeli keramik sebanyak kuantitas yang dibutuhkan, dan hanya bersumber dari satu lot kode produksi, agar gradasi warna lantai tetap serasi.

Tantangan terakhir adalah integrasi ke e-Faktur dan tracking status giro mundur yang diterima dari pelanggan. Transaksi sales invoice harus bisa mengalokasi nomor faktur pajak yang sudah diterima dari e-Nofa, transaksi sales invoice dengan nomor faktur pajak harus bisa di-export ke aplikasi e-Faktur tanpa perlu entry ulang. Setiap giro mundur yang diterima dari pelanggan perlu dimonitor status dan tanggal jatuh temponya, agar dapat dicairkan tetap waktu.

ORLANSOFT SOLUTIONS

Orlansoft Multiple Entity menyediakan fitur multiple company, multiple branch, dan multiple business unit dalam single database, sehingga end-user tertentu dapat mengakses informasi semua company dengan satu kali login. Pengaturan akses untuk end-user yang lain bisa dilakukan sesuai dengan companynya masing-masing untuk level transaksi dan master data.

ORLANSOFT SOLUTIONS(cont)

Orlansoft Cost Center menyediakan dimensi untuk setiap GL Account (maximum 12 dimensi). Salah satu dimensi Cost center group bisa digunakan sebagai dimensi kode Prinsipal untuk GL Chart of Account dengan kelompok revenue, cost of goods sold dan direct expense, sehingga laba rugi per prinsipal sampai dengan contribution margin dapat dihasilkan dengan mudah melalui menu Cost Center Quick Summary.

Fitur Multiple transaction type memudahkan pengaturan akses atas semua jenis transaksi. Pengaturan akses di setiap tipe transaksi sales order, delivery order, sales return order, sales shipment, POS Sales, sales return, Sales invoice, dan Sales Return Invoice dapat dilakukan untuk mendukung kelancaran dan fungsi kontrol bisnis proses penjualan dari masing-masing kategori pelanggan. Orlansoft Point of Sale memiliki seamless integration dengan Orlansoft ERP. Pengaturan master data Orlansoft Point of Sale dapat dilakukan secara tersentralisasi untuk semua toko di Orlansoft ERP. Semua transaksi penjualan dari semua toko yang menggunakan Orlansoft Point of Sale tersinkronisasi secara otomatis ke Orlansoft ERP, dan dapat dimonitor dengan mudah dari menu POS Sales Dashboard.

Orlansoft Promo Master menyediakan fitur :

- Quantity Discount
- Beli 2 unit barang A mendapatkan gratis 1 unit barang A atau barang B atau tambahan merchandise.
- Beli barang A, B dan C masing masing 1 unit dalam satu bill, mendapat extra diskon atau bonus barang.
- Beli 10 unit barang X langsung mendapatkan voucher discount sebesar Rp. 25.000 yang dapat dipakai sebagai pembayaran untuk transaksi berikutnya di toko.
- dan banyak variasi promo yang lainnya.

Pengaturan skema promo dapat dilakukan secara sentralisasi dari Kantor Pusat untuk semua toko.



Fitur Auto create Purchase Request digunakan untuk proses automatic inventory replenishment yang berdasarkan min-max quantity atau reorder point. Juga tersedia fitur suggested reorder point untuk setiap warehouse yang tergenerate secara otomatis di Orlansof ERP. End-user yang memiliki otorisasi bisa langsung meng-apply suggested reorder point menjadi reorder point yang digunakan di proses Auto create purchase request atau Auto create replenishment order berikutnya.

Orlansoft Multiple Site menyediakan fitur multiple warehouse group, multiple warehouse dan multiple location untuk setiap entity ID. Orlansoft Replenishment Order memudahkan proses administrasi, otorisasi dan monitoring transaksi permintaan transfer antar gudang. Transaksi intersite transfer di gudang asal dan transaksi intersite receipt di gudang tujuan menghasilkan informasi real-time atas kuantitas stock in-transit dan stock on-hand di setiap warehouse.

Item Lot menyediakan fitur untuk tracking lot/batch produksi dengan informasi expired date di semua transaksi inventory, sales atau purchase. Lot ID untuk produk keramik bisa dimulai dari transaksi Receiving atau Finished Goods Receipt. Informasi stock on-hand dari setiap lot ID dan history mutasi in-out nya dapat dimonitor dari menu Lot Status Report dan Lot History. Fitur Item Lot dapat di-aktivasi untuk item ID tertentu dan berlaku di location ID tertentu.

Pengaturan alokasi nomor faktur pajak dapat dilakukan di menu Set Tax Invoice No. Penggunaan nomor faktur pajak untuk transaksi sales invoice dapat dilakukan untuk setiap transaksi sales invoice atau berupa faktur pajak gabungan untuk beberapa transaksi sales invoice yang memiliki Bill-to customer yang sama. Transaksi sales invoice yang bernomor faktur pajak dapat di-download menjadi CSV untuk di-upload di aplikasi e-Faktur tanpa perlu entry ulang. Transaksi Receive Check dapat dilakukan di Orlansoft ERP dengan mengalokasi ke satu atau berapa nomor sales invoice. Check Wizards memudahkan proses deposit giro mundur untuk pencairan ke bank, menerima giro mundur yang ditolak pencairannya di bank, dan membatalkan penerimaan giro mundur untuk dikembalikan ke pelanggan. Proses monitoring status giro mundur dapat dilakukan dengan mudah di menu Check Status Report.

THE TEAM

ADIKA
JAYA
DEWATA

ORLANSOFT

- Defined System Requirements
- Technical knowledge of legacy system
- First-Line Support
- Project Management
- Technical Support
- Software Set-Up
- Data Conversion
- End User Training & Implementation
- On-going Software Support

THE RESULTS

Dalam waktu 3 bulan, tim Orlandsoft telah sukses mengimplementasikan Orlandsoft ERP. Proses bisnis procure-to-pay, order-to-cash dan finance-accounting telah berhasil diintegrasikan ke dalam Orlandsoft ERP.

Orlandsoft ERP juga meningkatkan akurasi pembuatan laporan analisa yang diperlukan oleh Manajemen, seperti laba rugi per prinsipal sampai dengan contribution margin.

Di tahun 2020, Tim Orlandsoft sukses mengimplementasikan Orlandsoft Point of Sale untuk toko retail di Grha Adika, dan menjadikan toko ini sukses mengadopsi proses bisnis Modern Retail Store dengan skema promo yang variatif.

Sampai dengan sekarang ini, Orlandsoft ERP telah mempermudah ADIKA dalam pengendalian proses bisnis, menyederhanakan proses bisnis, dan meningkatkan efisiensi kerja karyawan. Orlandsoft ERP juga telah membantu ADIKA dalam mengintegrasikan ekosistem perusahaan, dan meningkatkan layanan ke pelanggan.

*Cerita sukses ini dibuat oleh
PT ADIKA JAYA DEWATA
bekerjasama dengan
PT ORLANDSOFT DATA SYSTEM*

Orlandsoft ERP and Orlandsoft Point of Sale are registered trademarks of PT ORLANDSOFT DATA SYSTEM.

All other product or company names appearing in this publication are used for identification purposes only and may be trademarks of their respective owners.

2020 - PT ORLANDSOFT DATA SYSTEM.

HIGHLIGHTS

HIGHLIGHTS		
Company Name	PT Adika Jaya Dewata CV Surya Mitra Agung	COMPANY
Industry	Distribution & Retail Sanitary wares, Tiles, Granite, Bathroom	
ORLANDSOFT Solutions	Orlandsoft ERP Orlandsoft Point of Sale	SOLUTION
Sites	Grha Adika Jaya Jalan Teuku Umar Barat No.368, Pemecutan Klod, Denpasar, Bali - 80119	
Implementation Time	3 bulan di tahun 2012 (Orlandsoft ERP) 1 bulan di tahun 2020 (Orlandsoft Point of Sale)	
Platform	PC Servers Microsoft Windows Server 2012 R2 - OS	
Environment	Sybase SQL Anywhere 17.xx database Mozilla Firefox browser	
	<ul style="list-style-type: none"> • Single ERP system untuk PT Adika Jaya Dewata dan CV Surya Mitra Agung dengan single master data customer dan produk. • POS system dengan fitur auto on-line / off-line mode yang terintegrasi dengan ERP system. • Proses bisnis procure-to-pay, order-to-cash dan finance-accounting yang terintegrasi dalam Orlandsoft ERP. • Financials Period Closing yang lebih cepat dengan dilengkapi laporan keuangan yang komprehensif, termasuk laporan laba rugi (contribution margin) per prinsipal. 	RESULTS

