

Ilham Maulana Saud, S.E., M.Sc., Ak., CA

# Modul Praktikum ERP MonsoonSIM



Laboratorium Akuntansi FEB UMY

**LEMBAR PENGESAHAN  
BAHAN AJAR NON ISBN**

1.	<b>Judul</b>	:	Modul Praktikum ERP MonsoonSIM
2.	<b>Penyusun</b>	:	Ilham Maulana Saud, SE., M.Sc., Ak., CA
3.	<b>NIDN/NIK</b>	:	0526118802/19881126201510143106
4.	<b>Unit Kerja</b>	:	Akuntansi



Yogyakarta, 27 Mei 2019  
Ketua Program Studi Akuntansi

Dr. Alim Abdurrahim, M.Si., SAS., Ak., CA)  
NIK: 19701126199603143053

**HALAMAN PENGESAHAN  
BAHAN AJAR**

**Nama Bahan Ajar** : Modul Praktikum ERP MonsoonSIM

**Penulis** : Ilham Maulana Saud, SE., M.Sc., Ak., CA

**Identitas Penulis**

a. Nama Lengkap : Ilham Maulana Saud, SE., M.Sc., Ak., CA

b. Jenis Kelamin : Laki-laki

c. NIDN/NIK : 0526118802/19881126201510143106

d. Disiplin Ilmu : Akuntansi

e. Pangkat/Golongan : Penata Muda/III B

f. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli

g. Fakultas/Jurusan : FEB/Akuntansi

**Identitas Bahan Ajar**

a. Nama Modul : Modul Praktikum ERP MonsoonSIM

b. Nama Mata Kuliah : Praktikum Perancangan Sistem Akuntansi dan ERP

c. Jumlah Halaman : 35

d. Penerbit : Laboratorium Akuntansi FEB UMY



Dr. Adhik Abdurrahim, M.Si., SAS., Ak., CA  
NIK. 19701126199603143053

# DAFTAR ISI

## PRAKTIK MONSOONSIM

Silabus Praktikum Enterprise Resource Planning (ERP) Monsoon .....	1
Tips Strategi Permainan dan Integrasi Antar Bagian (Modul) .....	5
Tugas Laporan Akhir .....	7
Materi Modul Praktikum Enterprise Resource Planning (ERP) Monsoon:	
BAB 1   MonsoonSim: Game Simulasi ERP .....	9
BAB 2   Modul Finance .....	12
BAB 3   Modul Procurement .....	15
BAB 4   Modul Retail .....	17
BAB 5   Modul Marketing .....	19
BAB 6   Modul Forecast .....	20
BAB 7   Modul Warehouse/Logistic .....	21
BAB 8   Modul B2B .....	22
BAB 9   Modul Production .....	24
BAB 10   Modul MRP .....	26
BAB 11   Modul Maintenance .....	27
BAB 12   Modul Human Resource .....	28
BAB 13   Modul Service .....	32

# Silabus Praktikum *Enterprise Resource Planning* (ERP) MonsoonSim

## **Pertemuan 1**

Menjelaskan Case PT Apple Orange Melon (AOM).

Perusahaan Trading-Manufaktur Juice beroperasi di empat wilayah (Yogyakarta, Jakarta, Surabaya, Semarang).

Penjelasan umum simulasi + Setup + Bentuk kelompok (4 dan 5), (semua peserta bisa login).

Menjelaskan Materi Modul ERP:

1. Finance
  - a. Apa saja komponen
  - b. Informasi
  - c. Keputusan
2. Marketing Retail
  - a. Apa saja komponen
  - b. Informasi
  - c. Keputusan
3. Marketing B2B / Lelang
  - a. Apa saja komponen
  - b. Informasi
  - c. Keputusan
4. Production
  - a. Komponen
  - b. Informasi
  - c. Keputusan
5. Human Resource (SDM)
  - a. Rekrutmen
  - b. Complaint

Catatan. Pada pertemuan satu ini diharapkan email sudah didapat dan sudah mendaftar ke Monsoon. Asisten akan melanjutkan setelah kelas untuk membagi mahasiswa kedalam kelompok-kelompok.

## Pertemuan 2

Trial latihan.. All Modul memakai 18 hari (4 ronde)

Pada latihan ini ada 4 babak. Masing-masing Babak ada tambahan 3 modul. Sebelum dimulai Dosen/Asisten menjelaskan lagi secara singkat fitur atau fungsi dalam modul. Penjelasan ini singkat, karena penjelasan yang lebih detail diberikan setelah mahasiswa menjalankan babak tersebut. Mahasiswa didorong untuk berani mencoba dan bereksperimen, salah tidak apa-apa, karena masih latihan. Paska Babak diumumkan **ranking sementara**, kemudian peserta diberi kesempatan melakukan evaluasi dan ada penjelasan-penjelasan lebih detail.

1. Babak 1 Marketing Retail (3 modul) 18 hari – ranking -- 1 hari = 60 detik
2. Babak 2 Marketing B2B (6 modul) 18 hari – ranking -- 1 hari = 60 detik
3. Babak 3 Production (9 modul) 18 hari – ranking -- 1 hari = 30 detik
4. Babak 4 Maintenance (12 modul) 18 hari – ranking -- 1 hari = 30 detik

Setelah selesai semua Babak, masing-masing kelompok diminta membuat evaluasi dan Rencana Strategi dan Struktur Organisasi (PR). Rencana Strategi dan Struktur Organisasi mengacu pada kasus PT AOM dan tujuannya adalah untuk memenangkan persaingan. Rencana Strategi dan Struktur Organisasi akan dieksekusi pada Pertemuan 3.

## Pertemuan 3

Pada prinsipnya Pertemuan tiga sama dengan pertemuan dua. Sebelum babak diawali dengan penjelasan singkat, dilanjutkan Mahasiswa simulasi dan penjelasan. Mahasiswa akan melakukan evaluasi apakah strategi dan struktur organisasi / pembagian tugas sudah sesuai atau perlu dirubah.

Trial latihan All Modul memakai 18 kali.

1. Marketing Retail (3 modul) 18 hari – ranking -- 1 hari = 60 detik
2. Marketing B2B (6 modul) 18 hari – ranking -- 1 hari = 60 detik
3. Production (9 modul) 18 hari – ranking -- 1 hari = 30 detik
4. Maintenance (12 modul) 18 hari – ranking -- 1 hari = 30 detik

Setelah selesai semua Babak, masing-masing kelompok diminta membuat evaluasi dari Rencana Strategi dan Struktur Organisasi (PR) awal dan membuat Revisi Rencana Strategi dan Struktur Organisasi kalau diperlukan. Revisi Rencana Strategi dan Struktur Organisasi akan dieksekusi pada Pertemuan 4.

## **Pertemuan 4**

Revisi Strategi (try out terakhir) dengan mekanisme yang sama dengan pertemuan dua dan tiga.

Trial latihan All Modul memakai 18 kali.

1. Marketing Retail (3 modul) 18 hari – ranking -- 1 hari = 60 detik
2. Marketing B2B (6 modul) 18 hari – ranking -- 1 hari = 60 detik
3. Production (9 modul) 18 hari – ranking -- 1 hari = 30 detik
4. Maintenance (12 modul) 18 hari – ranking -- 1 hari = 30 detik

## **Pertemuan 5 (1-60 hari x 30 detik = 1800 detik = 30 menit)**

Pertemuan lima ini adalah pertandingan sesungguhnya yaitu selama 60 hari.

Modul yang digunakan adalah modul 1-6. Satu modul kurang lebih

10 hari. Setiap 1 modul ada jeda sejenak untuk melihat ranking sementara.

1. Marketing Retail (3 modul) 30 hari – ranking -- 1 hari = 60 detik
2. Marketing B2B (6 modul) 30 hari – ranking -- 1 hari = 60 detik

## **Pertemuan 6 (61-130 hari x 30 detik = 1950 detik = 30 menit)**

Pertemuan 6 ini adalah pertandingan sesungguhnya yaitu melanjutkan pertandingan di pertemuan 5. Modul yang digunakan ini adalah modul 1 sd 12.

1. Production (9 modul) 30 hari – ranking -- 1 hari = 30 detik
2. Maintenance (12 modul) 40 hari – ranking -- 1 hari = 30 detik

Setelah selesai simulasi maka masing-masing kelompok diminta membuat evaluasi dan dilanjutkan membuat Laporan Akhir di luar kelas. Membuat Laporan Akhir (PR) dengan sistematis

### **Bab 1 – Rencana Strategi**

- a. Penjelasan simulasi (menurut refleksi pemahaman peserta)
- b. Rencana Strategi dan Struktur Organisasi Awal + Penjelasan/Dasar Pemikiran
- c. Rencana Strategi dan Struktur Organisasi Revisi + Penjelasan dan Evaluasi
- d. Rencana Strategi dan Struktur Organisasi Final (untuk dasar pertandingan)

### **Bab 2 – Hasil**

- a. Hasil Babak 1 + Penjelasan + Evaluasi
- b. Hasil Babak 2 + Penjelasan + Evaluasi
- c. Hasil Babak 3 + Penjelasan + Evaluasi

d. Hasil Babak 4 + Penjelasan + Evaluasi

**Bab 3 – Analisis & Kesimpulan**

a. Analisis dan Kesimpulan akhir



# Tips Strategi Permainan dan Integrasi Antar Bagian (Modul)

## 1. Purchasing & Retail & Warehouse

- Berhati-hatilah saat membeli/ memproduksi barang. Perhatikan kapasitas Toko dan Gudang Anda.
- Ingatlah bahwa setiap produk jadi memiliki dimensi 33cm<sup>2</sup> (berdasarkan pengaturan default).
- Kelebihan muatan dapat menjadi biaya yang sangat besar yang dapat menyebabkan kerugian jika tidak ditangani dengan baik. Namun jumlah stok harus tetap terjaga.
- Jika kapasitas Anda terlalu besar, biaya sewa akan melonjak naik

## 2. HR & Seluruh Departemen Lainnya

Tetap jaga agar jumlah pegawai Anda mencukupi, karena jika pegawai Anda habis, maka fungsi masing-masing departemen tidak akan dapat berjalan lancar.

Misalnya:

- Anda tidak akan dapat membeli barang tanpa pegawai procurement
- Anda tidak dapat mengambil tawaran di B2B tanpa pegawai B2B
- Anda tidak dapat merekrut pegawai dengan departemen sendiri tanpa pegawai HR
- Penjualan pada toko retail akan menurun atau bahkan tidak ada sama sekali tanpa pegawai retail.
- Anda tidak dapat menjadwalkan service request tanpa pegawai yang dibutuhkan dan sebagainya.

## 3. Production & Maintenance

Jika Anda telah membeli mesin, Anda dapat memproduksi jus sendiri, cost dengan memproduksi sendiri akan lebih murah, namun perhatikan kapasitas mesin Anda.

- Setiap mesin baru mempunyai dapat memproduksi 10,000 jus per hari.
- Namun jumlah tersebut akan berkurang seiring dengan **seberapa sering mesin tersebut digunakan.**
- Untuk itulah Anda dapat menjadwalkan maintenance. Agar mesin dapat kembali ke kapasitas produksi awal.
- Jika Anda membeli banyak mesin (misalnya 5) ada baiknya mesin ke 4 dan ke 5 jangan diberikan periodic maintenance jika jarang digunakan untuk menghemat biaya. Karena mesin yang jarang digunakan akan lebih lama rusak.
- Anda dapat membatalkan maintenance pada menu Asset Summary.

#### 4. Finance & Procurement

- Anda tentunya dapat melihat menu Cash on Hand pada Finance, sebisa mungkin jagalah baik-baik dana tunai yang dimiliki. Karena jika jumlahnya minus, artinya Anda telah meminjam uang di bank.
- Presentase bunga pinjaman di bank sangat besar, yaitu 60%. Karena itu sebaiknya lebih berhati-hati dalam melakukan transaksi pembelian, karena terlalu lama berhutang dapat menyebabkan kerugian yang sangat besar.

#### 5. Melakukan Analisa Biaya

- Pada menu Finance, Anda dapat melihat grafik Overhead. Grafik ini mencatat seluruh pengeluaran yang Anda gunakan pada seluruh departemen.
- Sesekali lakukanlah analisa, perhatikan bagian tersebut dan lihat manakan bagian yang paling memakan biaya. Dan berusaha untuk menekan biaya tersebut jika memungkinkan.

#### 6. MRP & Planning

Gunakanlah fitur MRP jika Anda banyak memproduksi barang. Hal ini agar mempermudah proses perhitungan bahan baku apa saja yang harus dibeli. Perhitungan MRP dapat berdasarkan:

- Permintaan pasar (jika Anda membeli B2B namun stok tidak mencukupi, dst)
- Berdasarkan minimum stock pada menu Planning dan production split juga Vendor yang Anda tetapkan pada menu MRP.

#### 7. B2B & Customer Service

- Berhati-hatilah, karena jika Anda terlalu sering mengabaikan customer Anda, maka tawaran B2B akan semakin sedikit, dan penjualan Anda akan menurun.
- Hal ini dikarenakan customer tidak puas dengan pelayanan Anda dalam menangani claim mereka.
- Jika Anda mengalami hal ini, cara memperbaikinya adalah dengan memberikan penanganan yang baik dalam menu **Incoming Service Request**

#### 8. Pembagian Tugas & Kerjasama

Banyak aspek yang perlu diperhatikan dalam game ini, karena itu sebaiknya membagi tugas secara merata agar tidak terjadi aktivitas ganda (misalnya pembelian ganda untuk daerah yang sama) dan komunikasikan seluruh hal yang diperlukan.

# Tugas Laporan Akhir

Laporan akhir harus dikumpulkan oleh team dengan sistematika:

## 1. Bab 1 Pendahuluan

### a. Latar Belakang Kasus

Jelaskan tentang karakteristik usaha PT AOM. Sesuai gambaran tersebut apa kira-kira tantangan dan peluang PT AOM dalam menjalankan usahanya.

### b. Gambaran Simulasi

Jelaskan mengenai Simulasi ERP dari Monsoon. Apa saja modul-modulnya dan apa fungsi-fungsi yang ada di setiap modul.

### c. Tujuan

Menurut anda apa tujuan diadakan simulasi ERP bagi mahasiswa.

### d. Sasaran

Jelaskan kriteria yang harus diraih tim untuk memenangkan simulasi? Untuk memenangkan simulasi apa saja sasaran-sasaran yang harus diraih dimasing-masing faktor (keuangan, customer, operasional dan SDM)

## 2. Bab 2 Strategi

### a. Strategi Umum

Secara umum jelaskan bagaimana strategi team anda untuk memenangkan simulasi.

### b. Strategi Per Bidang

Jelaskan strategi khusus anda per bidang, misalkan di bidang keuangan, persediaan, produksi dll, sesuai dengan modul-modul yang ada di ERP Monsoon.

### c. Pembagian Tugas

Jelaskan bagaimana team anda melakukan pembagian tugas.

## 3. Bab 3 Hasil Simulasi dan Evaluasi

### a. Hasil Simulasi

Anda bisa menjelaskan hasil simulasi per babak. Jelaskan hasil-hasil yang anda peroleh sesuai yang ditunjukkan di dashboard.

### b. Evaluasi

Apakah anda menang atau kalah? Mengapa anda menang dan mengapa anda kalah. Apa hal-hal yang seharusnya bisa diperbaiki?

### c. Simpulan

Tuliskan hal-hal apa saja yang bisa anda pelajari dari simulasi.

d. Rekomendasi

Rekomendasi apa yang bisa anda berikan baik untuk pelaksanaan praktikum, untuk mahasiswa yang mengambil praktikum ini di masa datang, maupun untuk akademisi terkait dengan penerapan ERP.

# BAB 1 | MonsoonSim: Game Simulasi ERP

## 1.1 MonsoonSIM dan Enterprise Resource Planning

Monsoon Simulation (MonsoonSIM) merupakan permainan simulasi bisnis yang mencakup 12 konsep bisnis. Pemain akan tergabung dalam suatu tim yang bertanggung jawab menjalankan sebuah perusahaan virtual untuk berkompetisi dengan perusahaan dari tim lainnya. Untuk memenangkan permainan, pemain akan dihadapkan dengan masalah-masalah praktik bisnis yang mengharuskan pemain mempelajari konsep bisnis dan menerapkannya. Selain itu, MonsoonSIM menekankan pemahaman tentang konsep Enterprise Resource Planning (ERP) dalam perusahaan.

ERP adalah sebuah sistem yang mengintegrasikan seluruh bagian dan fungsi dalam suatu perusahaan yang dapat melayani kebutuhan tertentu dari tiap modul/bagian (departemen). Dalam MonsoonSIM, penerapan ERP yang paling mudah disadari adalah pada tampilan utama permainan dimana terdapat ringkasan informasi dari seluruh modul/bagian yang akan diperbarui secara realtime. Integrasi informasi ini dapat mempercepat alur informasi yang juga akan meningkatkan efisiensi dan efektifitas proses-proses bisnis, dari pengadaan sampai penjualan. Keseriusan MonsoonSIM dalam edukasi terkait ERP dapat dilihat dari dukungan dan rekomendasi dari salah satu perusahaan +software ERP yaitu SAP Asia Pasifik.

12 modul pada MonsoonSIM dapat dikelompokkan berdasarkan 4 area fungsional operasi bisnis sebagai berikut:

1. **Pemasaran dan Penjualan** (Marketing and Sales) memiliki fungsi untuk mengembangkan produk, menentukan harga, memasarkan produk, melayani pesanan konsumen, dan memperkirakan penjualan. Modul-modul dalam kelompok ini meliputi: (1) Retail, (2) Marketing, (3) Forecast, (4) B2B, dan (5) Service.
2. **Manajemen Rantai Suplai** (Supply Chain Management) memiliki fungsi untuk mengembangkan rencana produksi, memesan bahan baku, menerima bahan baku, memproduksi produk, merawat fasilitas, mengirimkan barang. Modul-modul dalam kelompok ini meliputi: (1) Procurement, (2) Warehouse/Logistic, (3) Production, (4) MRP, dan (5) Maintenance.
3. **Akuntansi dan Keuangan** (Accounting and Finance) memiliki fungsi untuk menyediakan ringkasan data operasi dalam bentuk laporan, dan bertanggung jawab atas tugas-tugas seperti mengontrol akun-akun, perencanaan dan penganggaran, dan manajemen arus kas dalam rangka membantu pengambilan keputusan. Fungsi-fungsi tersebut tersedia dalam modul Finance.
4. **Sumber Daya Manusia** (Human Resources) memiliki fungsi untuk menyokong bagian-bagian perusahaan dengan tenaga kerja untuk menjalankan