

PERANCANGAN *ENTERPRISE RESOURCE PLANNING* MODUL SALES DENGAN MENGGUNAKAN ODOO PADA PT XYZ

Rian Fitriana*, Ayu Annisa Nurlaila dan Rona Nisa Sofia Amriza

Jurusan Sistem Informasi, Fakultas Informatika, Institut Teknologi Telkom Purwokerto
Jl. DI Panjaitan No.128, Purwokerto Selatan, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53147.

*Email: 18103056@ittelkom-pwt.ac.id

Abstrak

Perusahaan XYZ merupakan sebuah perusahaan manufaktur bergerak dibidang pengolahan makanan yang sangat berkembang di Indonesia dan berdiri pada tahun 1990. PT XYZ mencatat pertumbuhan laba dan penjualan di tengah pandemi COVID-19 pada tahun 2020 sebesar 10%, penjualan tersebut naik dari Rp.42,30 menjadi Rp.46,64 triliun, dapat diketahui dari data tersebut semakin naiknya permintaan konsumen terhadap perusahaan XYZ maka semakin banyak produk makanan yang harus tersedia, tetapi operasional penjualan antara team marketing dengan pelanggan masih menggunakan faktur, belum adanya sistem informasi yang terintegrasi antara pelanggan dengan team marketing. Untuk meningkatkan kinerja bisnis bagi pelanggan dan perusahaan, maka dibuatlah sebuah perancangan Enterprise Resource Planning (ERP) modul Sales dengan Odoo sebagai opensource software. Pengumpulan data terbagi dua yaitu data primer & data sekunder, data Primer dilakukan dengan cara observasi secara langsung di lapangan, sedangkan untuk data sekunder didapatkan pada jurnal yang telah dibuat pada penelitian sebelumnya. Hasil pada penelitian ini yaitu akan berdampak pada team marketing dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan lebih efektif jika terjadi peningkatan penjualan yang sangat signifikan, selain itu dengan adanya sistem informasi terintegrasi antara pelanggan dengan team marketing memudahkan dalam penyebaran informasi secara realtime dalam pemberitahuan produk baru produk baru maupun harga serta informasi mengenai product cepat tersampaikan kepada customer.

Kata kunci: *Enterprise Resource Planning, Modul Sales, Odoo, Opensource Software, Sistem Informasi.*

1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi mempunyai kaitan dengan proses dan aplikasi yang mampu menciptakan metode baru yang berguna untuk menyelesaikan suatu permasalahan. Pengelolaan suatu informasi untuk mendukung aktivitas bisnis suatu perusahaan baiknya memanfaatkan kegunaan dari teknologi, hal ini disebabkan karena sebuah informasi berguna dan berperan sangat penting dalam proses pengambilan keputusan (Saptaria, 2017). Perusahaan yang mengaplikasikan teknologi informasi untuk membantu pencapaian kualitas, kepuasan konsumen maupun karyawan, standar waktu dan untuk meningkatkan produktivitas, dalam dunia bisnis hal ini dapat diwujudkan melalui serangkaian sistem yang di dalamnya terdiri atas infrastruktur pendukung serta sistem informasi. Salah satu sistem untuk membantu melakukan pengelolaan sumber daya perusahaan secara keseluruhan yang dapat mejadi solusi dimana sekarang menjadi unggulan di dunia bisnis saat ini dikenal dengan istilah *Enterprise Resiurce Planning* (ERP) (Anggraeni *et al.*, 2020).

Sistem *Enterprise Resiurce Planning* (ERP) merupakan integritas antara divisi-divisi fungsional yang menyediakan infromasi secara *realtime* yang dapat mendukung proses bisnis di suatu perusahaan. Selain itu, ERP merupakan sebuah sistem informasi yang mengintegrasikan divisi-divisi dalam perusahaan secara keseluruhan seperti pada divisi keuangan, divisi bagian produksi, maupun divisi kepegawaian dan sistem ERP ini dapat menghasilkan berbagai macam informasi yang dibutuhkan disuatu perusahaan misalnya informasi mengenai akutansi atau laporan keuangan perusahaan, informasi mengenai produksi, maupun informasi mengenai kepegawaian di suatu perusahaan (Anggraeni *et al.*, 2020).

PT XYZ merupakan perusahaan besar yang bergelut di bidang pengolahan makanan dan telah mencatat pertumbuhan laba dari penjualan di tengah pandemi COVID-19 pada tahun 2020 sebesar

10%, penjualan tersebut naik menjadi Rp 46,64 triliun pada 2020 dari periode tahun sebelumnya Rp 42,30 triliun, dapat diketahui dari data tersebut semakin naiknya permintaan konsumen terhadap perusahaan XYZ maka semakin banyak produk makan yang harus tersedia, akan tetapi operasional penjualan antara *marketing* dengan pelanggan masih menggunakan faktur misalnya belum adanya sistem informasi yang terintegrasi antara pelanggan dengan *team marketing* pada pendistribusian produk dari produsen ke konsumen masih dilakukan secara manual dengan cara yang langsung dari toko ke toko kemudian *salesman* memasukkan pesanan kepada operasional melalui telepon dan *via chat social messaging* hal tersebut dapat mengurangi keefektifan dalam proses operasional perusahaan. Dari permasalahan penelitian tersebut, *Enterprise Resource Planning* (ERP) menjadi sebuah alternatif dalam solusi bisnis supaya kedepannya memberikan perubahan dalam kemajuan perusahaan serta *Enterprise Resource Planning* mampu mengontrol kegiatan dalam perusahaan dan mampu mengurangi kesalahan-kesalahan dari penginputan manual (Hidayat, Saedudin and Witjaksono, 2016).

Penelitian ini dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang ada dan membantu pihak manajemen dalam perancangan sistem informasi terintegrasi *Enterprise Resource Planning* (ERP) dalam modul *sales*. Dengan adanya penerapan sistem ERP pelanggan dapat dengan mudah mendapatkan penawaran (*quotation*) dari *team marketing*, selanjutnya melakukan pemesanan (*purchase order*) dengan memilih berbagai produk dan *team marketing* membuat faktur atas pemesanan pelanggan dan akan mengkonfirmasi pembayaran hingga *marketing* melakukan validasi hingga laporan stok barang dari yang terjual (Tri *et al.*, 2019). Dari penelitian menyatakan penerapan modul *sales* dalam penerapan *Enterprise Resource Planning* (ERP) sangatlah penting dalam proses transaksi penjualan dimulai dari pembuatan penawaran (*quotation*) kepada pelanggan, dan pelanggan memilih produk yang ditawarkan *team marketing*, hingga pelanggan membuat pemesanan (*invoice order*), hingga pesanan yang akan dibuat *invoice* bagi pelanggan. Laporan beberapa produk yang terjual bisa didapatkan dalam modul *sales* ini.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Dalam penelitian ini, tinjauan pustaka yang digunakan merupakan teori – teori yang menjadi dasar dalam penelitian melalui jurnal – jurnal penelitian nasional yang berjudul Perancangan *Enterprise Resource Planning* Modul *Sales* dengan menggunakan Odoo dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Tinjauan Pustaka

No	Judul	Perbedaan dengan penelitian sebelumnya
1	Perancangan <i>Enterprise Resource Planning</i> Modul <i>Sales</i> dengan menggunakan Odoo pada PT Baba Rafi (Anggraeni <i>et al.</i> , 2020).	Penelitian sebelumnya membahas mengenai operasional penjualan antara <i>marketing</i> dengan pelanggan PT Baba Rafi masih manual, belum adanya sistem informasi yang terintegrasi. Sedangkan pada penelitian ini yaitu membahas mengenai peningkatan kinerja bisnis bagi pelanggan dan perusahaan, maka dibuatlah sebuah perancangan <i>Enterprise Resource Planning</i> (ERP) modul <i>Sales</i> dengan Odoo sebagai <i>opensource software</i> .
2	Perancangan Sistem <i>Green Erp</i> Pada Modul <i>Procurement</i> Berbasis Odoo Untuk Industri Garmen Dengan Menggunakan Metode <i>Asap</i> (Novianto <i>et al.</i> , 2019).	Penelitian sebelumnya membahas mengenai proses pengadaan mengalami masalah, seperti jumlah pembelian material tidak sesuai dengan jumlah yang diminta oleh bagian produksi karena data antara bagian produksi dengan bagian pengadaan masih belum terintegrasi maka dilakukan perancangan ERP dengan menggunakan metode <i>ASAP</i> (<i>Accelerated SAP</i>). Sedangkan pada penelitian ini yaitu membahas mengenai peningkatan kinerja bisnis bagi pelanggan dan perusahaan, maka dibuatlah sebuah perancangan <i>Enterprise Resource Planning</i> (ERP) modul <i>Sales</i> dengan Odoo sebagai <i>opensource software</i> .

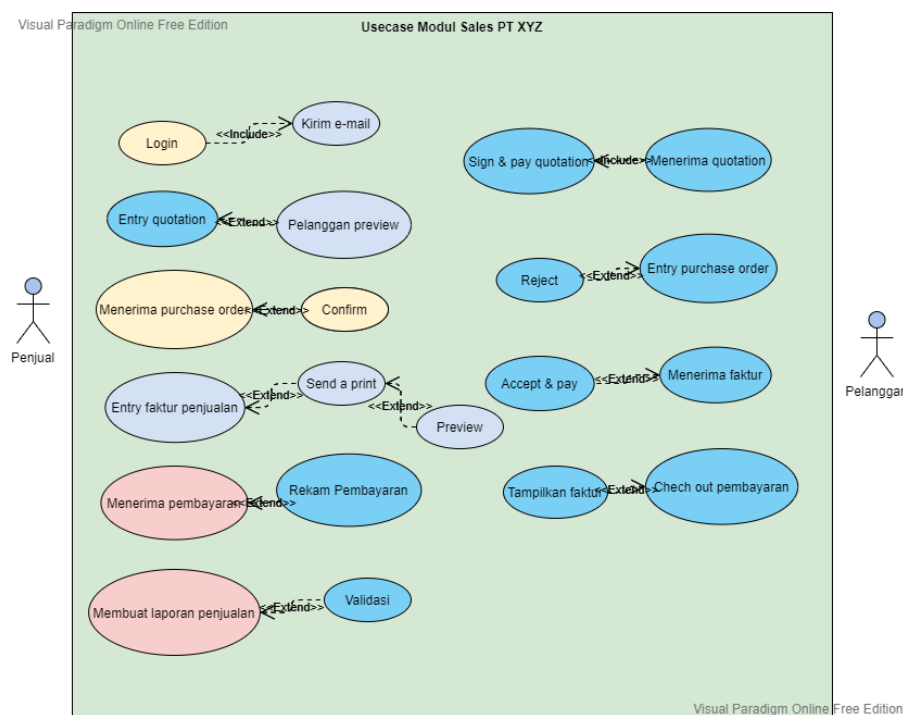
3. METODOLOGI

3.1. Fase Perencanaan Dalam Mengidentifikasi Masalah

Fase perencanaan dilakukan untuk mencari serta menetapkan terlebih dahulu apa saja yang menjadi kendala. Beberapa kendala yang ditemukan diantaranya mengenai penjualan atau *sales* yang belum terintegrasi dengan baik misalnya belum adanya sistem informasi yang terintegrasi antara pelanggan dengan *team marketing* pada pendistribusian produk dari produsen ke konsumen masih dilakukan secara manual dengan cara yang langsung dari toko ke toko kemudian *salesman* memasukkan pesanan kepada operasional melalui telepon dan *via chat social messaging* hal tersebut dapat mengurangi keefektifan dalam proses operasional perusahaan sehingga dibutuhkan suatu teknologi yang dapat memberikan nilai tambah agar sistem yang ada lebih efektif dan efisien. Penelitian ini menggunakan Aplikasi sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) untuk mengintegrasikan sistem yang ada. Pemilihan *software* yang digunakan dalam penerapan sistem ERP ini adalah *software* Odoo (Novianto *et al.*, 2019).

3.2. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan untuk mendapatkan data primer & data sekunder. Untuk data Primer dilakukan dengan cara observasi secara langsung di lapangan dengan cara mengamati proses operasional yang terjadi secara langsung pada perusahaan XYZ. Sedangkan untuk data sekunder didapatkan pada jurnal yang telah dibuat pada penelitian sebelumnya (Novianto *et al.*, 2019).



Gambar 1. Usecase Diagram Modul Sales

3.3. Proses Bisnis Perusahaan, Analisa Desain dan Penerapan

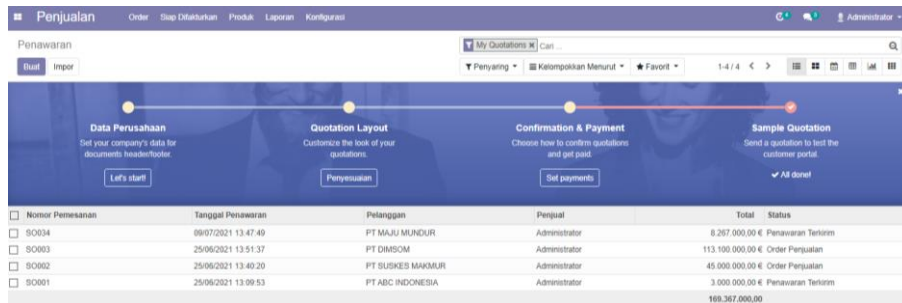
Tahapan ini mengidentifikasi proses bisnis yang dapat dilakukan pada aplikasi Odoo dengan sub modulnya yang disediakan sesuai dengan proses bisnis perusahaan, terdapat banyak teknik untuk memodelkan proses bisnis sebagai *flowchart*, blok aliran fungsional, *Unified Modelling Language* (UML). Model proses bertujuan untuk mendapatkan berbagai cara di mana suatu kasus dapat ditangani. Pada Alur proses sistem dilakukan untuk memberikan gambaran proses sistem ini melalui bahasa pemodelan menggunakan Notasi dari *Unified Modeling Language* (UML). Salah satu bagian dari *Unified Modelling Language* (UML) adalah diagram *usecase* merupakan pemodelan untuk menggambarkan kelakuan (*behavior*) sistem yang akan dibuat. Diagram *use case* mendeskripsikan sebuah interaksi antara satu atau lebih aktor dengan sistem yang akan dibuat. Diagram *use case*

digunakan untuk mengetahui fungsi apa saja yang ada di dalam sebuah sistem dan siapa saja yang berhak menggunakan fungsi-fungsi tersebut (Pradana, 2018).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

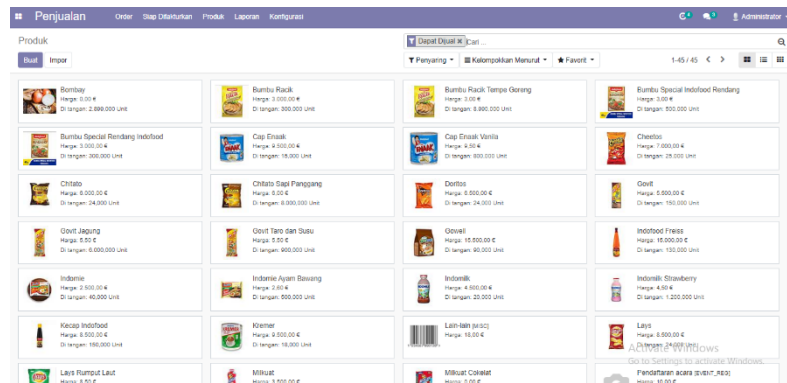
Diagram *usecase* modul *sales* yang dapat menggambarkan proses bisnis PT XYZ yang terdapat pada Gambar 1 menjelaskan bagaimana penjual menyiapkan proses bisnis pada modul sales kepada pelanggan lengkap dengan fungsi yang ada pada Odoo.

1. Tampilan penawaran produk atau *Quotation*. Pada Gambar 2 menampilkan hasil penawaran pada menu modul *sales* yang telah diberikan kepada pelanggan.



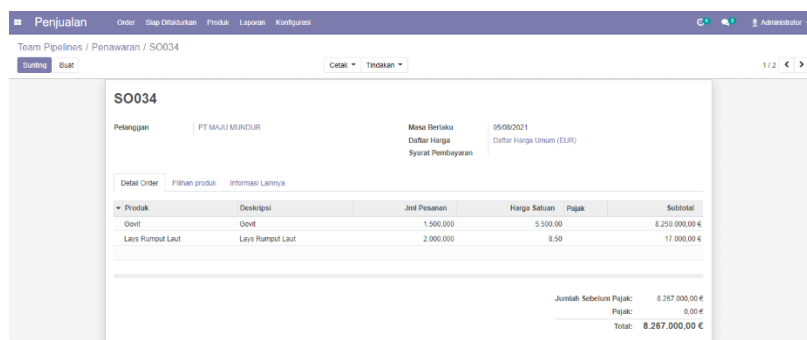
Gambar 2. Penawaran atau *Quotation*

2. Tampilan produk yang telah ditambahkan pada modul *sales*. Pada Gambar 3 menampilkan beberapa item produk yang telah di *input* oleh *team* penjualan (*team marketing*) pada menu modul *sales*.



Gambar 3. *View* Produk

3. Tampilan pemesanan oleh pelanggan. Pada Gambar 4 menampilkan rincian lengkap beberapa item produk order penjualan oleh pelanggan, lengkap dengan *detail* harga, pajak hingga total keseluruhan dari transaksi penjualan.



Gambar 4. Pemesanan (*Purchase Product*) Pelanggan

4. Tampilan penawaran dari perusahaan XYZ yang harus dibayarkan dan akan dikirim ke *e-mail* perusahaan yang dituju.

PT MAJU MUNDUR

Penawaran # SO034

Tanggal Penawaran: 09/07/2021 06:47:49 **Penjual:** Administrator **Tanggal Kadaluarsa:** 05/08/2021

Deskripsi	Kuantitas	Harga Satuan	Pajak	Jumlah
Govit	1.500,000	5.500,00		8.250.000,00 €
Lays Rumput Laut	2.000,000	8,50		17.000,00 €
Subtotal				8.267.000,00 €
Total				8.267.000,00 €

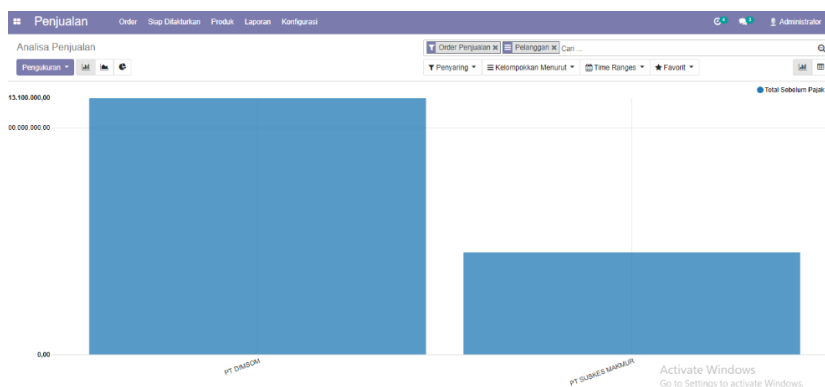
Gambar 5. Penawaran Yang Harus Dibayarkan

5. Daftar perusahaan yang memesan produk dan siap untuk dikirimkan sesuai dengan jumlah pesanan.

Nomor ID Order	Tanggal Konfirmasi	Pelanggan	Penjual	Total	Status Faktur
<input type="checkbox"/> SO003	25/06/2021 13:53:43	PT DIMSOM	Administrator	113.100.000,00 €	Siap Difakturkan
<input type="checkbox"/> SO002	25/06/2021 13:49:59	PT SUKSES MAKMUR	Administrator	45.000.000,00 €	Siap Difakturkan
				158.100.000,00	

Gambar 6. Daftar Perusahaan yang Memesan Produk

6. Laporan grafik Penjualan dalam beberapa hari. Pada Gambar 7 menampilkan laporan dari beberapa penjualan yang telah terekam berdasarkan jumlah pesanan, sehingga pihak manajemen dapat dengan mudah menganalisa strategi kedepannya.



Gambar 7. Laporan Grafik Penjualan

5. KESIMPULAN

Perancangan *Enterprise Resource Planning* (ERP) pada modul Penjualan/*Sales* diselaraskan dengan alur proses bisnis yang ada pada Perusahaan PT XYZ dengan menggunakan Odoo sebagai *opensource software* yang mudah diimplementasikan serta mudah untuk dikembangkan sesuai kebutuhan perusahaan yang akan datang. Dengan adanya modul ini akan berdampak paka *team marketing* dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan lebih efektif dan efisien jika terjadi peningkatan penjualan yang sangat signifikan, selain itu dengan adanya sistem informasi terintegrasi antara pelanggan dengan *team marketing* memudahkan dalam penyebaran informasi secara *realtime* dalam pemberitahuan produk baru maupun harga serta informasi mengenai product cepat tersampaikan kepada *customer*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Program Studi Sistem Informasi Institut Teknologi Telkom Purwokerto yang telah memberikan kesempatan untuk membuat penelitian ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, S. *et al.* (2020) 'Perancangan Enterprise Resource Planning Modul Sales dengan menggunakan Odoo pada PT Baba Rafi', *Jurnal Teknika*, 14(1), pp. 1–10.
- Hidayat, A. S., Saedudin, R. D. R. and Witjaksono, R. W. (2016) 'Perancangan Sistem Erp Dengan Modul Purchasing Dan Inventory Farm Erp System Design on Purchasing and Inventory Module Odoo 9 Based With Asap Methodology At Pt Aretha Nusantara Farm', 3(2), pp. 3483–3490.
- Novianto, A. *et al.* (2019) 'Perancangan Sistem Green Erp Pada Modul Procurement Berbasis Odoo Untuk Industri Garmen Dengan Menggunakan Metode Asap Design Of Green Erp System In Procurement Module Based On Odoo For Industrial: studi AMDAL', 6(2), pp. 8297–8308.
- Pradana, F. (2018) 'Pengaruh Manajemen Hubungan Pelanggan, Kualitas Pelayanan, Dan Kualitas Pengalaman Terhadap Loyalitas Pelanggan Dengan Kepuasan Pelanggan Sebagai Variabel Intervening Pada Nasabah Pt Fac Sekuritas Indonesia Di Yogyakarta', *Jurnal Manajemen Bisnis*, 9(2), pp. 193–212. doi: 10.18196/mb.9262.
- Saptaria, L. (2017) 'Analisis Peramalan Permintaan Produk Nata De Coco Untuk Mendukung Perencanaan Dan Pengendalian Produksi Dalam Supply Chain Dengan Model Cpfr (Collaborative Planning, Forecasting, and Replenishment)', *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*, 2(2), p. 130. doi: 10.29407/nusamba.v2i2.924.
- Tri, P. *et al.* (2019) 'Perancangan Sistem Informasi Manajemen', (1), pp.137–144.