

## IMPLEMENTASI ENTERPRISE *RESOURCE PLANNING* MODUL SALES DENGAN MENGGUNAKAN ODOO PADA PT XXX

Agung Prayogo<sup>1\*</sup>, Olivia Ananda Putri<sup>2\*</sup>, dan Dwi Mustika Kusumawardani<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Jurusan Sistem Informasi, Fakultas Informatika, Institut Teknologi Telkom Purwokerto  
Jl. DI Panjaitan No.128, Karangreja, Purwokerto Kidul, Banyumas, 53147.

\*Email: 18103095@ittelkom-pwt.ac.id

### Abstrak

*Pengoptimalan adaptasi teknologi perlu dilakukan untuk mengembangkan suatu industri, salah satunya PT XXX yang bergerak di bidang produksi terutama barang konsumsi. Dimasa pandemi PT XXX dipaksa untuk mengubah bisnisnya dan beralih dari pendekatan tatap muka tradisional menjadi permintaan dan keluhan pelanggan melalui platform digital. Upaya yang diperlukan untuk mengatasi hal tersebut adalah dengan melakukan transformasi digital, yaitu mengefisienkan praktik bisnis yang didorong oleh data, diaktifkan secara digital, dan dapat menjangkau lebih banyak pelaku bisnis secara virtual. Salah satu bentuk implementasi pendekatan dalam pengembangan sistem yang terintegrasi yakni dengan penerapan Enterprise Resource Planning (ERP) terutama pada modul sales diaplikasi Odoo. Modul sales memungkinkan suatu perusahaan untuk mengelola dan mengklasifikasikan pesanan penjualan pada sistem struktural dan hirarkis. Tujuan penelitian ini adalah menerapkan sistem ERP, Odoo ke dalam proses bisnis PT. XXX khususnya pada kegiatan penjualan atau modul Sales. Hasil penelitian ini yaitu proses bisnis penjualan pada PT XXX dapat terdokumentasi dengan baik dan sistem informasi terintegrasi antar bagian sehingga data yang diperoleh merupakan data real-time.*

**Kata kunci:** ERP, Modul Sales, Odoo, Penjualan

### 1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat, terutama dalam pengoptimalan adaptasi peran teknologi sebagai sarana operasional diperusahaan atau industri sangatlah penting, khususnya dalam proses transaksi penjualan (Anggraeni and Apriliana, 2020). Teknologi dapat menjadi solusi bagi industri dalam berinovasi untuk dapat mengembangkan bisnisnya (Indanea dkk., 2016). Salah satu bagian dari dunia industri yang terus berkembang dalam bisnis adalah perusahaan dibidang produksi terutama barang konsumsi, yaitu PT XXX.

Tahun 2020 merupakan tahun perubahan yang signifikan bagi PT XXX, di mana setiap pelaku bisnis, terlepas dari ukuran dan jenisnya, dipaksa untuk mengubah bisnisnya dan beralih dari pendekatan tatap muka tradisional menjadi permintaan pelanggan di *platform digital*. Hal tersebut dikarenakan masalah keamanan kondisi pandemic Covid-19. Perilaku pelanggan dalam melakukan pembelian juga mengalami perubahan, sehingga pelaku bisnis perlu melakukan praktik bisnis secara digital (Siddharta, 2020).

Pandemic Covid-19 memiliki efek yang luar biasa terhadap kehidupan sosial masyarakat, dan ketidakpastian yang besar terlihat di sepanjang rantai nilai. Seiring dengan poros Indonesia ke arah konsumsi digital dan keterlibatan *online*, strategi digital berkembang menjadi strategi multi-saluran yang menggabungkan semua lini bisnis terkait (Siddharta, 2020). Permintaan dan keluhan yang sering terjadi pada penjualan karena pandemi merupakan tantangan utama PT XXX di tahun 2020.

Menanggapi perubahan dari fenomena dan perilaku tersebut, dibutuhkan transformasi digital, yaitu mengefisienkan praktik bisnis yang didorong oleh data, diaktifkan secara digital, dan dapat menjangkau lebih banyak pelaku bisnis. Berbagai bentuk yang diimplementasikan dengan cara melakukan pemantauan menyeluruh dan menetapkan tindakan yang jelas serta prakiraan permintaan yang cermat. Salah satu bentuk implementasi pendekatan dalam pengembangan sistem yang terintegrasi yakni dengan penerapan *Enterprise Resource Planning* (ERP) terutama pada modul *sales* (Industri dkk., 2019). Modul sales memungkinkan suatu perusahaan untuk mengelola dan mengklasifikasikan pesanan penjualan pada sistem struktural dan hirarkis (Anggraeni and Apriliana, 2020). Adapun menu-menu pada modul sales beserta fungsinya yang ditunjukkan pada Tabel 1.

**Tabel 1. Menu pada modul sales**

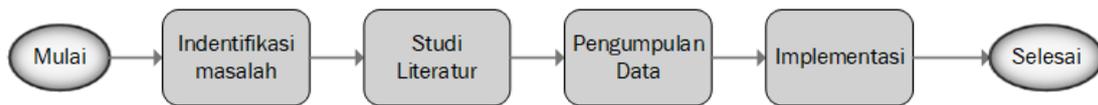
No	Menu	Fungsi
1	<i>Quotation</i>	Membuat dan mengelola surat penawaran kepada pelanggan setelah adanya permintaan penawaran
2	<i>Sales Order</i>	Mencatat dan mengelola data transaksi penerimaan pesanan dari pelanggan
3	<i>Sales team</i>	Mengelola data tim penjualan
4	<i>Customer</i>	Mengelola data pelanggan
5	<i>Orders to Invoice</i>	Melihat data pesanan yang siap difakturkan
6	<i>Produk</i>	Mengelola data produk yang dijual
7	<i>Product Varian</i>	Mengelola data varian produk yang dijual
8	<i>Sales Report</i>	Melihat laporan penjualan dalam rentang waktu tertentu
9	<i>Quotation template</i>	Mengelola data template penawaran
10	<i>Product Attribute</i>	Mengelola data atribut produk

Berdasarkan permasalahan di atas, *Enterprise Resource Planning (ERP)* menjadi sebuah alternatif dalam solusi bisnis. Harapan ke depannya dapat memberikan perubahan dalam kemajuan usaha di PT XXX. Menurut (Indanea dkk., 2016) ERP merupakan sebuah sistem yang mengotomatisasi dan mengintegrasikan semua modul area bisnis (Haddara dan Constantini, 2017). ERP menyediakan sistem yang memiliki berbagai macam modul yang dapat memberikan solusi untuk unit kerja ataupun kegiatan bisnis di dalam perusahaan, yaitu Odoo (Chavarria-Barrientos dkk., 2017). Software Odoo dapat menunjang proses bisnis perusahaan khususnya pada proses penjualan karena dapat mengintegrasikan kegiatan dalam penjualan sehingga dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan kinerjanya (Lesmana et al., 2020). Tujuan penelitian ini adalah menerapkan sistem ERP, pada software Odoo ke dalam proses bisnis PT. XXX khususnya pada kegiatan penjualan atau modul Sales.

Adapun beberapa penelitian mengenai implementasi ERP pada modul sales diantaranya, penelitian yang berjudul Implementasi Odoo Pada Industri Rumah Tangga Studi Kasus Pada “Kopi Karir” oleh (Lesmana dkk., 2020) menjelaskan mengenai implementasi sistem ERP berbasis open *source* pada industri UMKM. Tujuan penelitian tersebut yaitu untuk menganalisis prosedur yang berjalan dan memberikan usulan sistem informasi yang cocok digunakan untuk membantu proses bisnis usaha Kopi Karir. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modul-modul yang diimplementasikan sangat cocok untuk kegiatan operasional Kopi Karir. Jurnal lainnya yang berjudul “Implementasi Enterprise Resource Planning (ERP) Pada Usaha Pithik Sambel Ndeso Berbasis Odoo” membahas perpindahan informasi mengenai Pembelian, Stok bahan baku, Supplier, Penjualan, Karyawan dan customer masih dilakukan secara manual. Tujuan penelitian tersebut diharapkan dengan sistem ERP kegiatan operasional usaha dapat lebih efektif dan efisien sehingga dapat memberikan keuntungan finansial yang lebih bagi pemilik usaha. Hasil implementasi menunjukkan bahwa aplikasi Odoo dapat mengatasi permasalahan pada Pembelian (Suminten, 2019). Penelitian yang berjudul “Penerapan Enterprise Resource Planning Penjualan Aksesoris Berbasis Odoo” membahas mengenai pengelolaan transaksi bisnis Miniso yang masih manual. Penelitian tersebut bertujuan untuk mempermudah pengguna terutama admin dalam mengelola transaksi bisnis dengan mengimplementasikan Odoo pada system data di Miniso. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dapat membantu user dalam pengolahan data transaksi bisnis mulai dari pengadaan barang dari supplier sampai penjualan serta laporan penjualannya (Amelia dan Sintawati, 2019). Perbedaan penelitian diatas dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada permasalahan objek di PT XXX yang diteliti dan implementasi objek peneliti terhadap perancangan ERP modul *sales* dengan hasil penelitian ini yaitu proses bisnis penjualan pada PT XXX dapat terdokumentasi dengan baik dan sistem informasi terintegrasi antar bagian sehingga data yang diperoleh merupakan data real-time.

## 2. METODOLOGI

Upaya dalam melengkapi hasil analisis diperoleh memperoleh melalui beberapa cara atau metode dalam mengumpulkan data tersebut. Metode yang digunakan ditunjukkan pada Gambar 1 sebagai berikut:



**Gambar 1. Metodologi Penelitian**

Berdasarkan Gambar 1 di atas dapat diketahui bahwa langkah – langkah dari metode yang digunakan adalah:

### 2.1 Identifikasi Masalah

Pada tahap ini dilakukan identifikasi dari temuan *annual report 2020th* terkait permasalahan yang ada pada PT XXX. Berdasarkan identifikasi masalah yang terjadi pada PT XXX yaitu pendekatan digital pada permintaan dan keluhan yang sering terjadi pada penjualan karena pandemic sebagai tantangan utama di tahun 2020. Pemilihan sistem ERP ini adalah software Odoo (*open source software*) pada modul *sales*.

### 2.2 Studi Literatur

Studi literatur dilakukan untuk menyusun kerangka teori yang digunakan sebagai acuan penelitian ini. Studi literatur yang dijadikan pendukung pada penelitian ini berupa buku, jurnal, prosiding dan lain-lain. Studi literatur menggambarkan mengenai cara memecahkan masalah dengan tepat dan merumuskan masalah berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya. Diharapkan dengan menggunakan *software* Odoo dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan dan memberikan pelayanan yang lebih baik kepada *customer*.

### 2.3 Pengumpulan Data

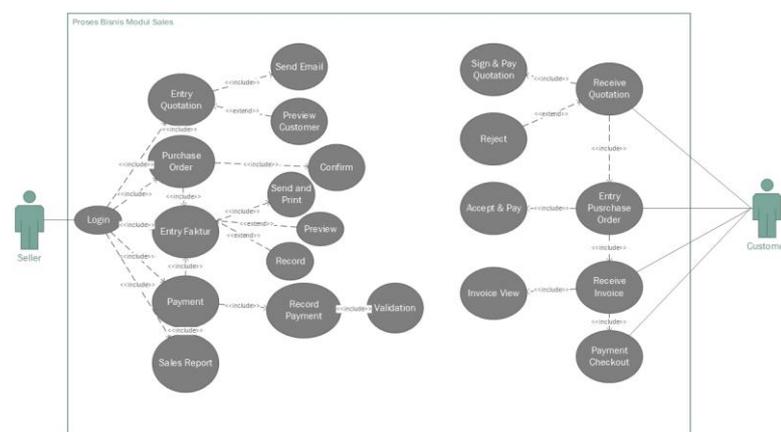
Pada tahap ini dilakukan pengumpulan data untuk memperkuat data yang ada pada penelitian ini. Pengumpulan data dilakukan dengan cara mempelajari *annual report* Laporan Tahunan PT XXX yang dijadikan sebagai data pendukung. Data tersebut nantinya digunakan untuk hasil analisis dan implementasi *Enterprise Resource Planning* (ERP) pada PT XXX.

### 2.4 Implementasi

Tahapan ini mengidentifikasi proses bisnis yang dapat dilakukan aplikasi Odoo dengan satu dan sub-sub modulnya yang disediakan sesuai dengan proses bisnis perusahaan. Setelah aplikasi Odoo diinstall, kemudian sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) modul *sales* diterapkan pada PT XXX. Selanjutnya penerapan ERP diuji dengan membandingkan *output* yang dihasilkan oleh *software* dan hasil yang diinginkan oleh PT XXX.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses bisnis modul sales ditunjukkan pada diagram use case Gambar 1, yang memiliki penjelasan alur penjual dan pelanggan dengan fungsi yang berada pada Odoo berikut.

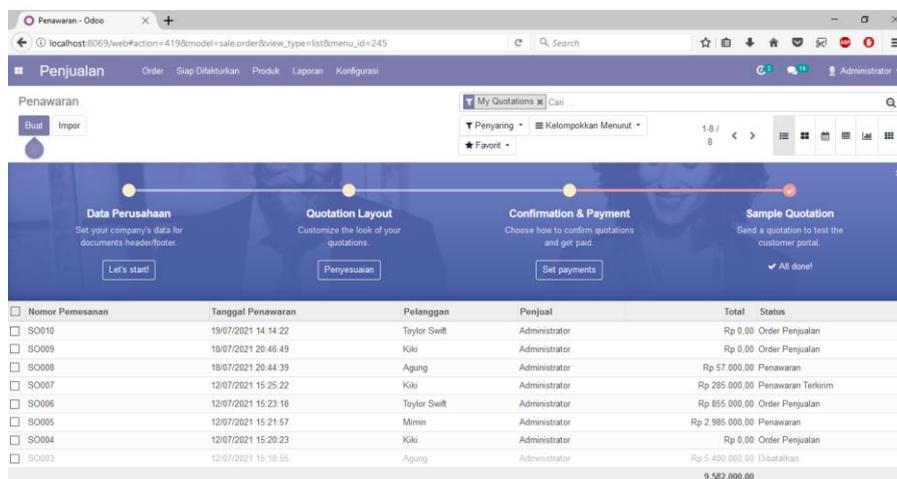


**Gambar 2. Use Case Modul Sale**

Pada Gambar 2 menunjukkan *use case* dari modul *sales* yang terdiri dari 2 aktor, yaitu *seller* dan *customer*. Untuk dapat masuk kedalam modul *sales*, *seller* melakukan *login* kedalam sistem, kemudian tampil halaman menu-menu yang di dalamnya terdapat *Entry Quotation*, *Purchase Order*, *Entry Faktur*, *Payment* dan *Sales Report*. Ketika *seller* menjalankan menu *Entry Quotation* *seller* dapat melakukan 2 hal yaitu *send email* dan *preview customer*. Ketika *seller* menjalankan menu *purchase order* *seller* akan diarahkan ke *confirm*. Saat *seller* menjalankan menu *entry faktur* dapat melakukan 3 hal yaitu *send and print*, *preview*, dan *record*. Menu *payment*, disini *seller* kemudian diarahkan ke menu *record payment* dan diakhiri dengan *validation*. Kemudian pada aktor *customer* terdapat menu *receive quotation*, *entry purchase order*, *receive invoice*, dan *payment checkout*. Saat mengklik menu *receive quotation* dapat melakukan 2 hal yaitu *sign & pay quotation* dan *reject*. Saat mengklik menu *entry purchase order* kemudian akan diarahkan ke menu *accept & pay*. Saat mengklik menu *receive invoice* akan diarahkan ke menu *invoice view*.

Tampilan dari implementasi Odoo di dalam modul sale PT XXX adalah sebagai berikut

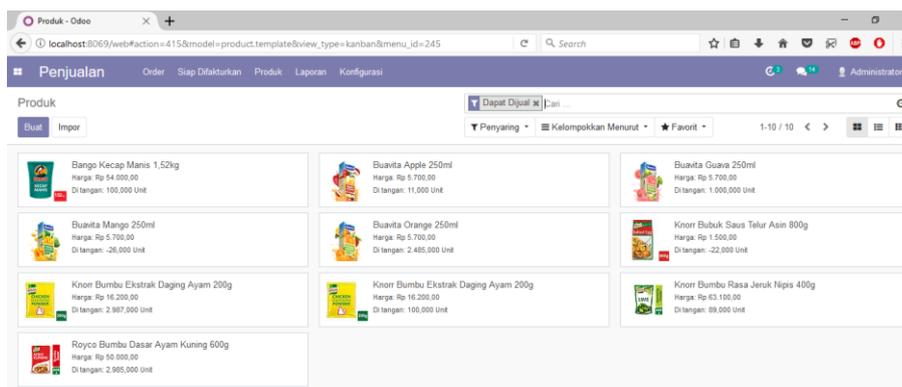
1. Tampilan halaman penjualan pada penawaran produk atau Quotation. Pada Gambar 3 menampilkan hasil penawaran pada menu modul sales yang telah dipesan oleh pelanggan. Di dalam modus sales hasil penawaran terdapat atribut nomor pemesanan, tanggal pemesanan, pelanggan, penjual, total dan status



Nomor Pemesanan	Tanggal Penawaran	Pelanggan	Penjual	Total	Status
<input type="checkbox"/> SO010	19/07/2021 14:14:22	Taylor Swift	Administrator	Rp 0,00	Order Penjualan
<input type="checkbox"/> SO009	19/07/2021 20:46:49	Kiki	Administrator	Rp 0,00	Order Penjualan
<input type="checkbox"/> SO008	19/07/2021 20:44:39	Agung	Administrator	Rp 57.000,00	Penawaran
<input type="checkbox"/> SO007	12/07/2021 15:25:22	Kiki	Administrator	Rp 285.000,00	Penawaran Terkinim
<input type="checkbox"/> SO006	12/07/2021 15:23:18	Taylor Swift	Administrator	Rp 855.000,00	Order Penjualan
<input type="checkbox"/> SO005	12/07/2021 15:21:57	Mimin	Administrator	Rp 2.985.000,00	Penawaran
<input type="checkbox"/> SO004	12/07/2021 15:20:23	Kiki	Administrator	Rp 0,00	Order Penjualan
<input type="checkbox"/> SO003	12/07/2021 15:18:55	Agung	Administrator	Rp 5.490.000,00	Dibatalkan
				<b>9.582.000,00</b>	

Gambar 3. Halaman penawaran

2. Tampilan di halaman menu produk merupakan item-item yang ditawarkan pada penjual dan telah ditambahkan pada modul *sales*. Pada Gambar 4 menampilkan beberapa item produk yang telah diinput oleh team penjualan (sebagai *administrator*) pada menu modul sales.

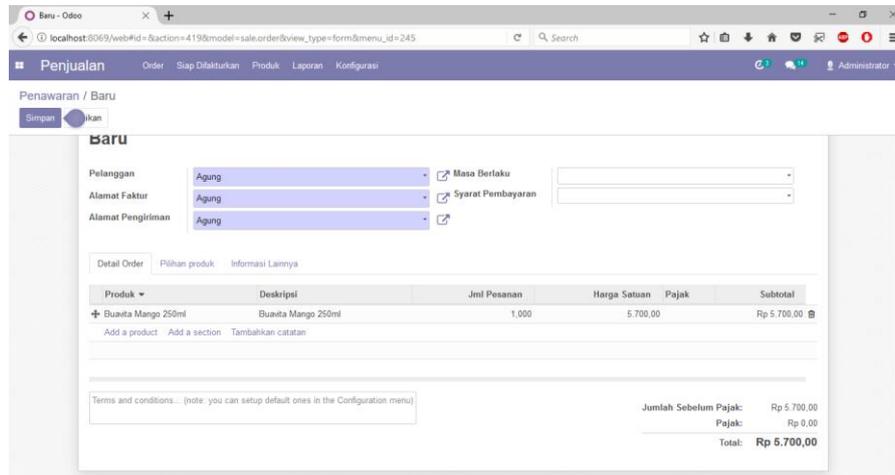


Bango Kacang Manis 1,52kg Harga: Rp 54.000,00 Di tangan: 100.000 Unit	Buavita Apple 250ml Harga: Rp 5.700,00 Di tangan: 11.000 Unit	Buavita Guava 250ml Harga: Rp 5.700,00 Di tangan: 1.000.000 Unit
Buavita Mango 250ml Harga: Rp 5.700,00 Di tangan: -26.000 Unit	Buavita Orange 250ml Harga: Rp 5.700,00 Di tangan: 2.485.000 Unit	Knorr Bubuk Saus Telur Asin 800g Harga: Rp 1.500,00 Di tangan: -22.000 Unit
Knorr Bumbu Ekstrak Daging Ayam 200g Harga: Rp 16.200,00 Di tangan: 2.987.000 Unit	Knorr Bumbu Ekstrak Daging Ayam 200g Harga: Rp 16.200,00 Di tangan: 100.000 Unit	Knorr Bumbu Rasa Jeruk Nipis 400g Harga: Rp 63.100,00 Di tangan: 89.900 Unit
Royce Bumbu Dasar Ayam Kuning 600g Harga: Rp 16.000,00 Di tangan: 2.985.000 Unit		

Gambar 4 Halaman produk penjualan

3. Tampilan pemesanan oleh pelanggan, penjual dapat menambahkan penawaran baru dengan berbagai atribut.

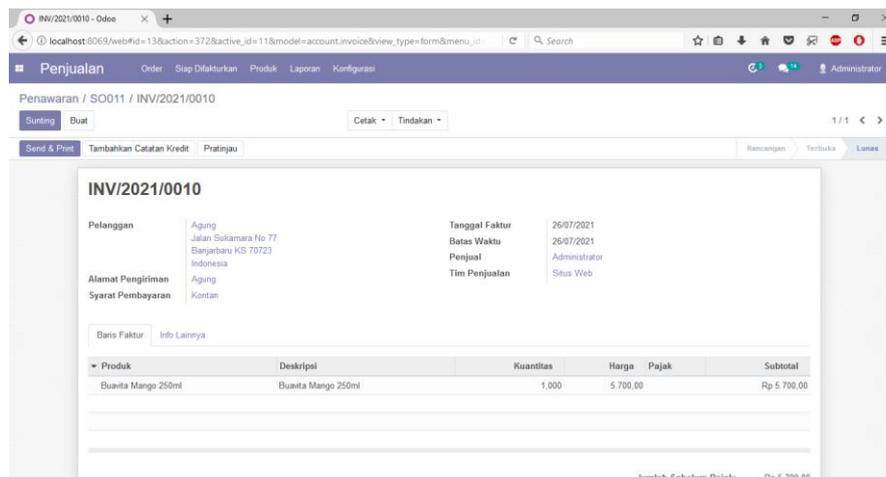
Pada Gambar 5 menampilkan rincian lengkap beberapa item produk order penjualan oleh pelanggan, lengkap dengan detail harga, pajak hingga total keseluruhan dari transaksi penjualan



**Gambar 5. Halaman penawaran atau pemesan**

4. Tampilan *Invoice* atau Faktur Penjualan untuk pelanggan.

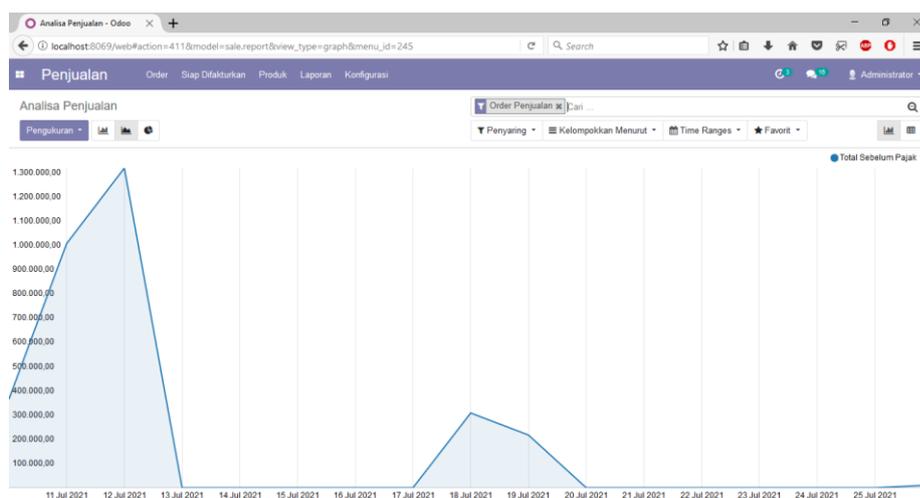
Pada Gambar 6 menampilkan *invoice* atau Faktur kepada pelanggan didalamnya memuat informasi secara detail mulai dari kode *invoice* hingga informasi untuk penagihan kedepannya kepada pelanggan.



**Gambar 6. Invoice atau faktur penjualan**

5. Laporan grafik Penjualan dalam rentan tertentu.

Pada Gambar 7 menampilkan laporan dari beberapa penjualan yang telah terekam berdasarkan jumlah pesanan dan pendapatan, sehingga stake holder terkait dapat dengan mudah menganalisa strategi untuk perusahaan kedepannya.



Gambar 7. Laporan grafik penjualan

#### 4. KESIMPULAN

Kesimpulan pada penelitian ini yaitu:

1. Perancangan *Enterprise Resource Planning* (ERP) modul *Sales* disesuaikan dengan alur proses bisnis pada PT XXX dengan menggunakan Odoo sebagai *opensource software* yang mudah diaplikasikan serta mudah dikembangkan sesuai kebutuhan perusahaan.
2. Adanya modul ini memberikan solusi digital kepada pelanggan terutama bagian *marketing* dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan untuk meningkatkan penjualan.
3. Dokumentasi dalam proses bisnis tersusun secara sistematis dari adanya aplikasi Odoo.
4. Adanya sistem informasi terintegrasi antara pelanggan dengan *team marketing* (penjual) memudahkan dalam penyebaran informasi secara *real-time* pemberitahuan produk baru maupun harga serta *knowledge product*.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Amelia, S. and Sintawati, I. D. (2019) 'Penerapan Enterprise Resource Planning Penjualan Aksesoris', 6(1), pp. 69–74.
- Anggraeni, S. and Apriliana, A. (2020) 'Perancangan Enterprise Resource Planning Modul Sales dengan menggunakan Odoo pada PT Baba Rafi', 14(x), pp. 1–10.
- Chavarria-Barrientos, D. *et al.* (2017) 'An Enterprise Operating System for the Sensing, Smart, and Sustainable Enterprise', *IFAC-PapersOnLine*. Elsevier B.V., 50(1), pp. 13052–13058. doi: 10.1016/j.ifacol.2017.08.2004.
- Haddara, M. and Constantini, A. (2017) 'ERP II is Dead- Long Live CRM', *Procedia Computer Science*. Elsevier B.V., 121, pp. 950–959. doi: 10.1016/j.procs.2017.11.123.
- Indanea, Y., Saedudin, R. R. and Witjaksono, R. W. (2016) 'Implementasi Sistem Produksi Berbasis Odoo Pada Pt . Primarindo Asia Infrastructure Tbk Dengan Metodologi Asap Implementation Of Odoo – Based Production System With Asap Methodology At Pt . Primarindo Asia Infrastructure Tbk', 3(2), pp. 3195–3201.
- Industri, J. T. *et al.* (2019) 'Implementasi Sistem Enterprise Resource Planning Berbasis Odoo Modul Sales', 5(1), pp. 49–58.
- Lesmana, M. Y. *et al.* (2020) 'Implementasi Odoo Pada Industri Rumah Tangga Studi Kasus Pada “Kopi Karir”', 9(2).
- Siddharta, W. (2020) *Purpose-led, future-fit*. 2020th edn. Edited by S. Widjaja. BSD City Tangerang 15345 Indonesia. Available at: <https://www.unilever.co.id/en/investor-relations/corporate-publication/annual-reports-en.html>.
- Suminten (2019) 'Implementasi Enterprise Resource Planning (ERP) Pada Usaha Pithik Sambel Ndeso Berbasis Odoo', *Jurnal PROSISKO*, 6(1), pp. 60–68. Available at: <https://e-jurnal.lppmunsera.org/index.php/PROSISKO/article/view/1127>.