

JURNAL PENERAPAN ENTERPRISE RESOURCES PLANNING (ERP) DALAM MODUL SALES UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN DI LITTLE INK'S BANDUNG

**Soleh Sabarudin, Yudhistira Sulaeman, Lucky
Handayani,
M azriel pazarudin**

Universitas Nasional Pasim, Jl. Dakota No.
8A, Bandung Fakultas Ekonomi Program
Studi Strata Satu Manajemen

Email: sabarudin2006@gmail.com

Abstrak

Little Ink's adalah perusahaan yang bergerak di bidang Penjualan Grosir baju dan pakaian beserta aksesorisnya. Proses penjualan yang berlaku di perusahaan ini masih manual, dimana tidak adanya database pelanggan juga produk yang di penyimpanan data harganya masih bersifat manual. Selain itu tidak adanya laporan pengiriman yang dibuat untuk pelanggan yang beresiko tinggi dalam terjadinya kesalah pahaman antar divisi di perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah menerapkan Enterprise Resource Planing (ERP) modul sales menggunakan aplikasi open source Odoo yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pegawai terhadap proses bisnis penjualan, untuk mempermudah proses kerja dan mengurangi kesalahan dalam pencatatan data.

Penelitian ini dilakukan membuat harapan untuk menghasilkan prototype sebagai gambaran perusahaan sebagai awal pengembangan sistem enterprise. Tujuan dari prototype untuk menyamakan persepsi atau alur dari sistem yang akan dikembangkan, sehingga akan menghasilkan komunikasi yang baik antar pengembang dan pengguna dari sistem. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan sebagai referensi ataupun rujukan pengembang sistem enterprise yang telah mengikuti langkah- langkah terstruktur, sehingga dapat memberi kejelasan proses bagi pengguna dan pengembang sistem enterprise.

Kata Kunci : Grosir, Penjualan, Enterprise Resource Planning, Modul Sales, metode prototyping, prototype

Abstract

Little Ink's is a company engaged in the wholesale sale of clothes and clothing and accessories. The sales process that applies in this company is still manual, where there is no customer database as well as products that are stored in price data are still manual. In addition, there are no delivery reports made for customers who are at high risk of misunderstandings between divisions in the company. The purpose of this study is to implement Enterprise Resource Planning (ERP) sales module using an Odoo open source application that can meet the needs and desires of employees for sales business processes, to simplify work processes and reduce errors in data recording.

This research was conducted to make hopes to produce a prototype as an image of the company as the beginning of enterprise system development. The purpose of the prototype is to equalize the perception or flow of the system to be developed, so that it will produce good communication between developers and users of the system. The results of this study are expected to help companies as a reference or reference for enterprise system developers who have followed structured steps, so as to provide process clarity for users and enterprise system developers.

Keywords : Wholesale, Sales, Enterprise Resource Planning, Sales module, Prototyping method, prototype

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

ERP (Enterprise Resource Planning) adalah suatu model sistem informasi yang memungkinkan organisasi untuk meng-otomasi dan meng-integrasikan proses-proses bisnis utamanya. ERP memecah kebuntuan berbagai hambatan fungsional tradisional dalam organisasi dengan cara mem-fasilitasi sharing/berbagai data, berbagai aliran informasi, dan mengenalkan/menyalurkan praktik-praktik bisnis yang umum diantara semua pengguna dalam organisasi. ERP terdiri dari beberapa bentuk modul – modul yang disediakan sesuai dengan kebutuhan dalam suatu perusahaan, mulai dari modul keuangan hingga industry. Selain itu ERP database dapat mempermudah proses kerja user dalam komunikasi antar divisi.

Little INK's adalah perusahaan yang bergerak di bidang Penjualan Grosir baju dan pakaian beserta aksesorisnya, menyediakan bermacam – macam merek pakaian berupa atasan maupun bawahan. Dimana pendapatan utamanya adalah dalam bidang penjualan. Dalam hal ini, perusahaan masih melakukan proses penjualan yang masih manual, tidak adanya database pelanggan dan produk, penyimpanan data penjualan masih manual dan tidak adanya laporan pengiriman kepada pelanggan. Hal ini menyebabkan perbedaan informasi dan kesalah pahaman antar divisi.

A. Rumusan Masalah

Dari uraian Latar Belakang di atas, maka pokok permasalahan yang akan dicarikan solusinya adalah :

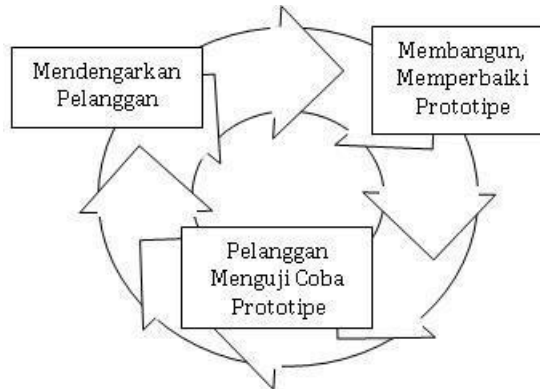
1. Bagaimana menerapkan sistem Enterprise Resource Planning (ERP) modul sales untuk membantu menyelesaikan masalah – masalah yang ada di perusahaan Little Ink's pada bagian marketing?
2. Bagaimana menerapkan sistem Enterprise Resource Planning (ERP) modul sales dapat memenuhi harapan atau kebutuhan dari divisi marketing?

B. Tujuan Penulisan

Tujuan dari penelitian ini adalah menerapkan sistem Enterprise Resource Planning (ERP) yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan karyawan terhadap proses bisnis penjualan agar dapat mempermudah proses kerja serta mengurangi kesalahan dalam pencatatan data.

II. METODE PENELITIAN

A. Model Prototype



Gambar 1. Model Pengembangan Prototype

Tahap yang pertama adalah tahapan mendengarkan keinginan dan kebutuhan pelanggan, pada tahap ini proses biasa disebut sebagai tahap pengumpulan kebutuhan, dimana *developer* dan klien menganalisa kasus dan menentukan tujuan umum, kebutuhan yang diketahui dan gambaran bagian-bagian yang akan dibutuhkan berikutnya. Tahapan yang kedua berupa tahapan membuat dan memperbaiki prototype pada tahapan ini mendesain dilakukan cepat dan rancangan mewakili semua aspek software yang diketahui, dan rancangan ini menjadi dasar pembuatan prototype sesuai dengan kebutuhan user. Tahap terakhir ialah mencoba aplikasi dan evaluasi prototype dengan cara menguji dengan studi kasus yang sudah dianalisis bersama-sama dengan pakar. Pada tahap ini dilakukan guna untuk memperjelas kebutuhan software. Jika pada tahapan customer test user atau pakar merasa software belum sesuai dengan yang diinginkan, maka dapat dilakukan perbaikan software aplikasi dengan kembali ke tahapan yang pertama.

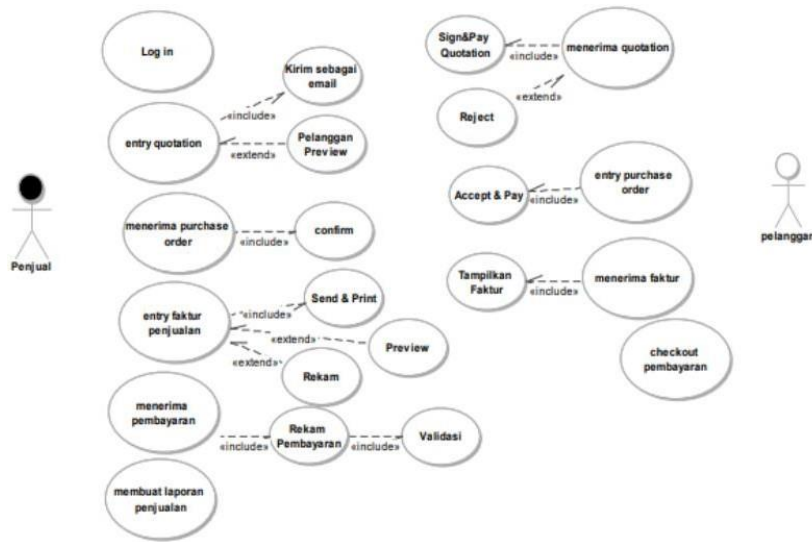
B. Identifikasi Pelaku Sistem

Pelaku	Kebutuhan Fungsional
<i>Admin (Penjual)</i>	Konfigurasi Perusahaan
	Konfigurasi Modul
	Konfigurasi User
	Pengaturan Produk
	Membuat Quotation
	Membuat Sales Order
	Membuat Invoice
	Membuat Delivery Order
	Update Status Customer
	Pengaturan Customer
<i>User (Pembeli)</i>	Menerima Quotation
	Membayar Pesanan
	Menerima Faktur

Konfigurasi User

Tabel 1. Kebutuhan Fungsional tiap Pelaku Sistem

C. Diagram Usecase



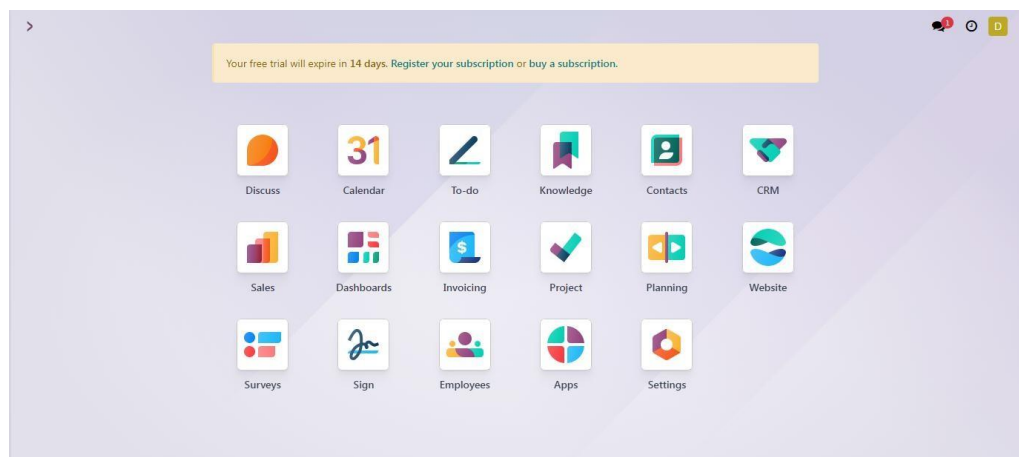
Gambar 2. Diagram Usecase Sistem

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Implementasi

1. Halaman Utama

Pada gambar di bawah ini adalah tampilan menu utama pada aplikasi odoo.



Gambar 3. Halaman Utama

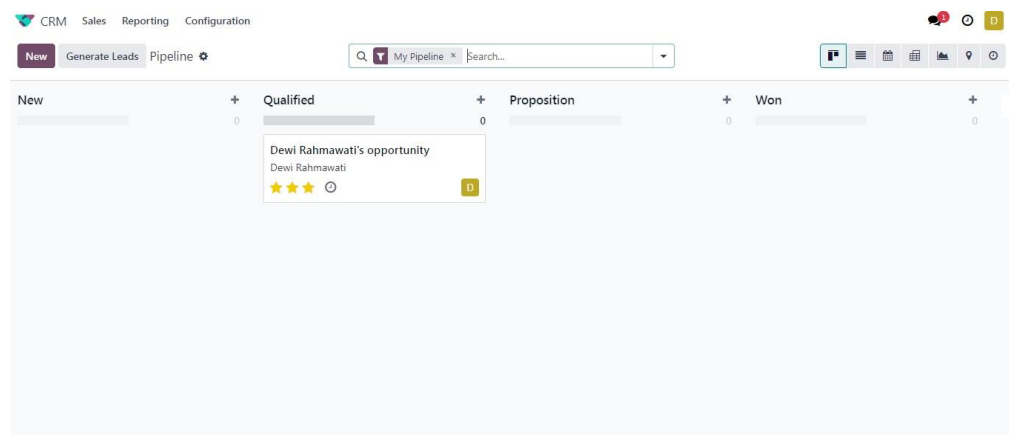
- a. CRM. Pada fitur ini di gunakan untuk menghubungkan dengan costumer agar dapat mendapatkan info jika ada update.
- b. Sales. Pada fitur sales di gunakan untuk proses transaksi penjualan di

perusahaan tersebut.

- c. Inventory. Pada fitur ini digunakan untuk mengatur stok gudang yang ada di perusahaan.

2. Halaman CRM

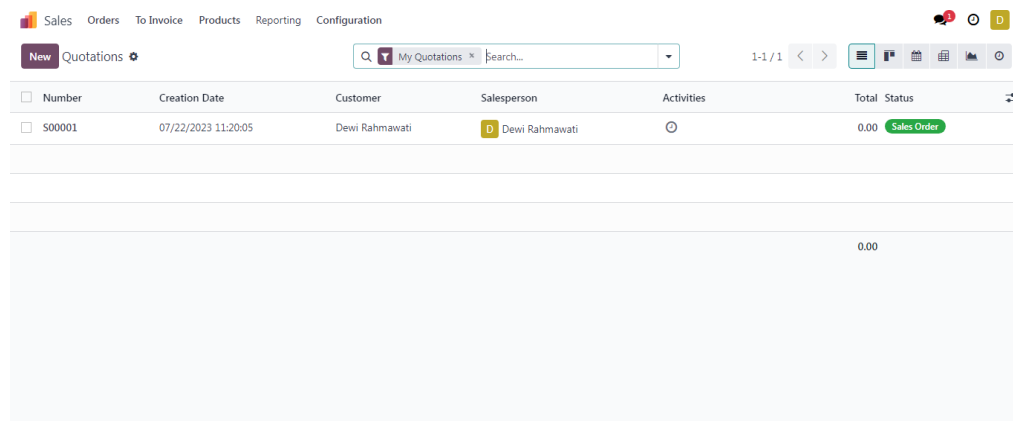
CRM disini bertujuan untuk berhubungan dengan customer agar hubungan dengan pelanggan bisa berjalan dengan jangka Panjang. Pada menu CRM ini digunakan untuk mengatur hubungan dengan pihak pelanggan



Gambar 4. Halaman CRM

3. Halaman Sales

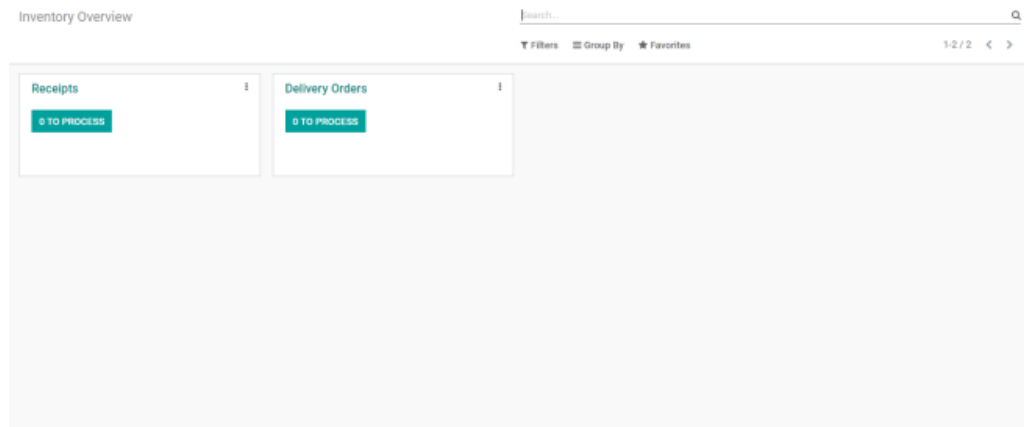
Sales berfungsi sebagai bagian penjualan yang ada di perusahaan, dan mengatur setiap penjualan yang ada di perusahaan. Fitur sales disini bertujuan untuk mengatur proses penjualan yang ada di perusahaan.



Gambar 5. Halaman Sales

4. Halaman Inventory

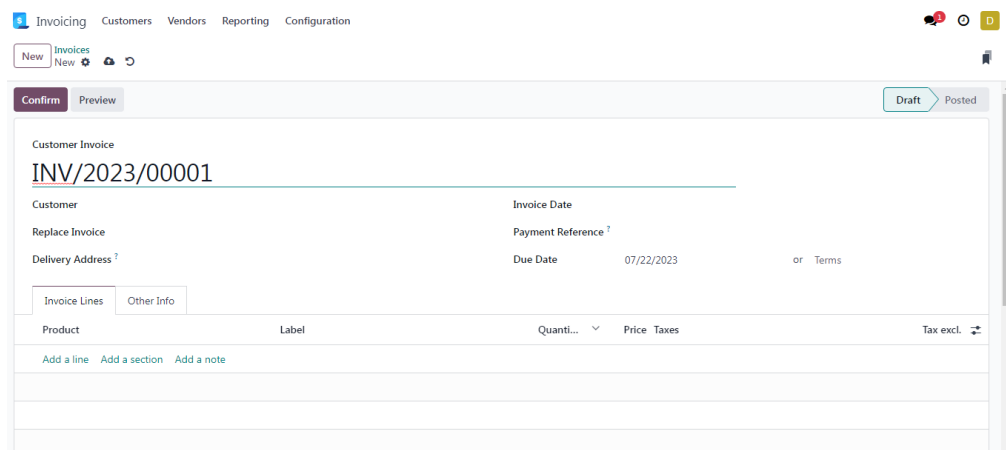
Inventory digunakan untuk mengatur stok barang yang ada di Gudang. Fitur Inventory digunakan untuk mengatur stok gudang yang ada di perusahaan, menghapus, menambahkan, dan mengedit stok barang



Gambar 6. Halaman Inventory Barang

5. Halaman Invoicing

Invoicing berfungsi sebagai bukti faktur setelah dari penjualan yang telah berlangsung. Fitur Invoicing berguna untuk bukti dari pembayaran setelah terjadi nya penjualan di perusahaan tersebut.



Gambar 7. Halaman Invoicing

Pembahasan

Sistem ERP yang diterapkan pada perusahaan ini merupakan suatu pilihan yang baik bagi perusahaan untuk mendapatkan sistem kerja yang lebih baik, efektif juga efisien. Selain mengurangi terjadinya kesalahpahaman informasi antar divisi, pengolahan data produk grois ini akan lebih teratur dan mudah untuk dibuat laporan. Software open source Odoo ini sangat cocok dan mudah digunakan untuk user, maka kegiatan penjualan di perusahaan ini akan lebih meningkat karena terdapat kejelasan data dan pelayanan yang semakin baik terhadap pelanggan.

IV. KESIMPULAN

Perancangan Enterprise Resource Planning (ERP) modul Sales disesuaikan dengan alur proses bisnis yang ada pada Perusahaan Little Ink's dengan menggunakan aplikasi open source Odoo, sebagai open source software yang mudah digunakan oleh user serta mudah dikembangkan sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Dengan adanya modul ini memberikan kemudahan kepada tim pada divisi marketing dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan dalam meningkatkan penjualan.

Dengan adanya sistem enterprise agar terintegrasi antara pelanggan dengan tim marketing, memudahkan dalam penyebaran informasi secara realtime dalam pemberitahuan produk baru maupun harga serta pengenalan produk dengan efektif dan efisien.

V. REFERENSI

- S. Aziza dan G. H. N. N. Rahayu. (2019). Implementasi Sistem Enterprise Resource Planning Berbasis Odoo Modul Sales Dengan Metode Rad Pada Pt Xyz. *J. Ind. Serv.*
- Dian Sano, Albert Verasius. *Apa yang disebut Sistem ERP?*. Diakses 20 Juli 2023 dari <https://binus.ac.id/malang/2021/04/apa-yang-dimaksud-dengan-sistem-erp-enterprise-resource-planning/>
- Soraya, Shelvy Intan. (2020). Implementasi Sistem Perencanaan Sumber Daya Perusahaan Menggunakan Perangkat Lunak Sumber Terbuka Pada *Online Shop Shesil Clothing*.
- Agustian, Firman (2013). *Metode Prototyping*. Diakses 20 Juli 2023 dari <https://agustian354.wordpress.com/2013/05/14/331/>
- Laudon., K. C., & Laudon, J. P. (2014). *Management Information System, Managing The Digital Firm Thirteen Edition*. England.