

# **PENERAPAN ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) MODUL SALES UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN LITTLE INK'S BANDUNG**

**Heri Purwanto<sup>1</sup>, Ananda Zagkia Hananto<sup>2</sup>, Firman Maulana<sup>3</sup>, Ghandy Pratama<sup>4</sup>**

<sup>1</sup>Jurusan Teknik Informatika, STMIK LPKIA Bandung

<sup>2,3,4</sup>Jurusan Sistem Informasi, STMIK LPKIA Bandung

Jl. Soekarno-Hatta No.456, Batununggal, Kec. Bandung Kidul, Kota Bandung, Jawa Barat

<sup>1</sup>heripurwanto@lpkia.ac.id, <sup>2</sup>171014021ananda2si1@gmail.com, <sup>3</sup>firmanmaula98@gmail.com,

<sup>4</sup>ghandypratama97@gmail.com

## **Abstrak**

Little Ink's adalah perusahaan yang bergerak di bidang Penjualan Grosir baju dan pakaian beserta aksesorisnya. proses penjualan yang masih manual, seperti tidak adanya *database* pelanggan dan produk, penyimpanan data harga masih manual, tidak adanya laporan pengiriman kepada pelanggan. Menyebabkan perbedaan informasi dan kesalah pahaman antar divisi. 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, serta mengurangi kesalahan dalam pencatatan data.

Penelitian ini memberikan gambaran penggunaan model *prototyping* pada pengembangan sistem enterprise dengan harapan dapat menghasilkan *prototype* sebagai salah satu langkah awal sebuah kegiatan pengembangan sistem *enterprise*. *Prototype* dibuat dengan tujuan menyamakan persepsi dan pemahaman proses dasar dari sistem yang akan dikembangkan, sehingga akan ada komunikasi yang baik antara pembuat dan pengguna sistem. Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi ataupun rujukan bagi pengembang sistem enterprise yang telah mengikuti Langkah-langkah pengembangan secara terstruktur, sehingga memberikan kejelasan proses bagi pengguna dan pengembangan sistem enterprise.

Kata kunci :

Grosir, 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. sales processes that are still manual, such as the absence of customer and product databases, manual storage of price data, and no delivery reports to customers. Cause differences in information and misunderstanding between divisions. The purpose of this study is to implement an Enterprise Resource Planning (ERP) sales module using the Odoo open source application that can meet the needs and desires of employees for the sales business process, as well as reduce errors in recording data.*

*This study provides an overview of the use of prototyping models in enterprise system development with the hope of producing a prototype as one of the first steps in an enterprise system development activity. The prototype is made with the aim of equalizing the perception and understanding of the basic processes of the system to be developed, so that there will be good communication between the maker and the system user. The results of this research can be used as a reference or a reference for enterprise system developers who have followed the development steps in a structured manner, so as to provide clarity of processes for users and enterprise system development.*

Keywords :

*Wholesale, Enterprise Resource Planning, Modul Sales, prototyping method, prototype*

## II. KAJIAN LITERATUR

### I. PENDAHULUAN

*Enterprise Resource Planning* (ERP) ini terdiri dari beberapa macam modul yang telah disediakan sesuai dengan kebutuhan dalam suatu perusahaan, pada modul keuangan sampai modul pendistribusi. *User ERP database, user* lebih mudah dalam melakukan komunikasi beberapa 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. Sebagai salah satu perusahaan grosir dimana pendapatan utamanya adalah dalam bidang penjualan. Dalam hal ini proses penjualan yang masih manual, seperti tidak adanya *database* pelanggan dan produk, penyimpanan data harga masih manual, Penyimpanan data penjualan, tidak adanya laporan pengiriman kepada pelanggan. Menyebabkan perbedaan informasi dan kesalah pahaman antar divisi.

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*?

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

### II.1 *Enterprise Resource Planning* (ERP)

Sistem terintegrasi yang di desain dan digunakan untuk berbagai transaksi pada perusahaan dan memberikan fasilitas perencanaan terintegrasi dan real time ( O'Leary, Daniel E. 2000). ERP merupakan suatu perangkat lunak yang berfungsi untuk mengolah proses manufaktur, distribusi, keuangan, sumber daya manusia, dan berbagai proses bisnis lainnya dari suatu perusahaan (O'Brien, J.A. 2005). Sistem ERP merupakan suatu perangkat lunak yang biasa digunakan oleh suatu perusahaan yang bertujuan untuk mengintegrasikan dan mengkoordinasi informasi pada setiap area bisnis. Sistem ERP dapat membantu suatu perusahaan dalam mengorganisasi dan mengelola suatu proses bisnis dengan cara memanfaatkan *database* umum perusahaan (Monk, E. F., & Wagner, B.J. 2001). ERP Mendukung pengoperasian proses bisnis yang efisien dengan mengintegrasikan berbagai macam tugas yang berhubungan dengan penjualan, pemasaran, manufaktur , logistik, akunting, dan berbagai macam susunan kepegawaian (Motiwalla, Luvai. V dan Jeff Thompson. 2009).

### II.2 Penjualan

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba (Wawan Dewanto. 2007). Penjualan tunai dilakukan apabila barang yang diberikan oleh penjual langsung saat barang tersebut diterima. Penjualan adalah rangkaian transaksi penjualan barang atau jasa baik secara tunai maupun kredit. Penjualan merupakan proses perpindahan suatu hak atas barang atau jasa untuk mendapatkan sumber daya lainnya, seperti kas atau janji untuk membayar atau piutang (Motiwalla, Luvai. V dan Jeff Thompson. 2009).

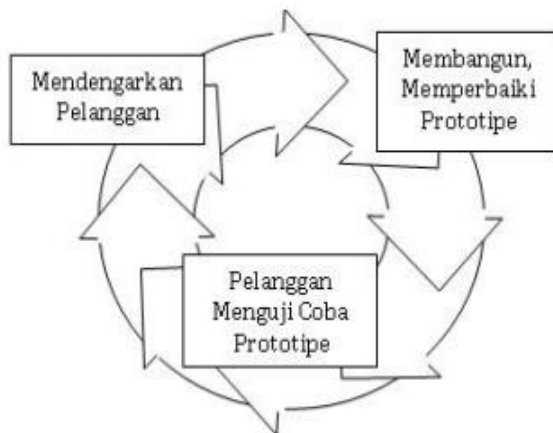
### II.3 *Odoo Modul Sales Management*

Modul manajemen penjualan menekankan pada penggunaan strategi penjualan yang dapat memprediksi perubahan pasar. Prioritas utama penggunaan modul ini adalah membuat struktur data

yang dapat merekam, menganalisis dan mengendalikan aktivitas untuk menjaga stabilitas selama periode akuntansi yang akan datang dan memberikan kepuasan pelanggan serta menghasilkan keuntungan yang cukup besar (Alkhalil, Ibrahim Hanif, Rh. Rohmat Saedudin dan R. Wahjoe Witjaksono. 2016). Odoo adalah perangkat lunak manajemen perusahaan sumber terbuka. Aplikasi ini mampu melakukan semua otomatisasi perusahaan, mencakup sebagian besar kebutuhan dan proses perusahaan yang terintegrasi pada setiap divisi.

### III. METODOLOGI PENELITIAN

#### III.1 Metodologi Prototype



Gambar 1 Paradigma Prototype

Tahap yang pertama adalah tahapan mendengarkan keinginan dan kebutuhan pelanggan, pada tahap ini proses menganalisa kasus, Tahapan yang kedua berupa tahapan membuat dan memperbaiki *prototype* pada tahapan ini berusaha mendesain secara cepat dan kemudian membuat *software* sesuai dengan analisis kebutuhan yang sudah dilakukan yang disesuaikan dengan kebutuhan *user*. Tahap mencoba aplikasi dan evaluasi *prototype* dengan cara menguji dengan studi kasus yang sudah dianalisis bersama-sama dengan pakar. Jika pada tahapan *customer test user* atau pakar merasa *software* belum sesuai dengan yang diinginkan dapat dilakukan perbaikan *software* aplikasi dengan

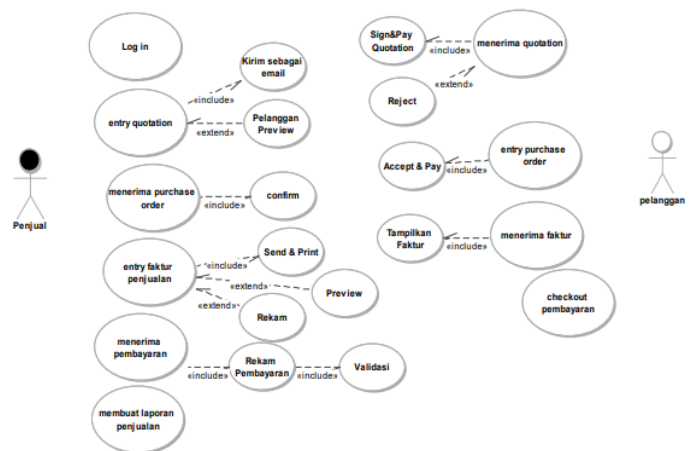
kembali ke tahapan yang pertama (Mufadhol, M. 2011).

#### III.2 Identifikasi Pelaku Sistem

Tabel 1 Kebutuhan Fungsional

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

#### III.3 Diagram Use Case



Gambar 2 Diagram Use case

### III.4 Hasil Implementasi

#### 1. Halaman Utama

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



**Gambar 2 Tampilan Halaman Utama**

##### a. CRM

Pada fitur ini di gunakan untuk menghubungkan dengan *costumer* agar dapat mendapatkan info jika ada *update*.

##### b. Sales

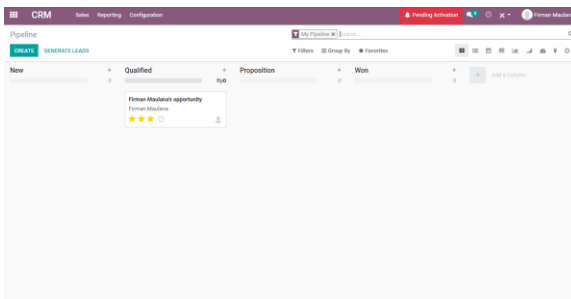
Pada fitur *sales* di gunakan untuk proses transaksi penjualan di perusahaan tersebut.

##### c. Inventory

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

#### 2. Halaman CRM

CRM disini bertujuan untuk berhubungan dengan *costumer* agar hubungan dengan pelanggan bisa berjalan dengan jangka Panjang.

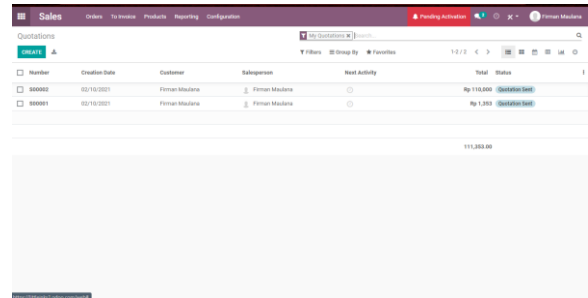


**Gambar 3 Tampilan Halaman CRM**

- a. Pada menu CRM ini digunakan untuk mengatur hubungan dengan pihak pelanggan

#### 2. Halaman Sales

*Sales* berfungsi sebagai bagian penjualan yang ada di perusahaan , dan mengatur setiap penjualan yang ada di perusahaan

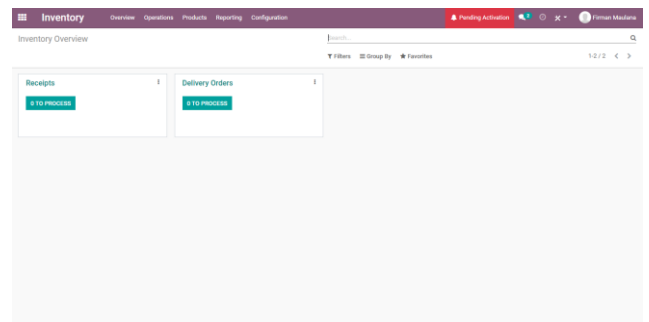


**Gambar 4 Tampilan Halaman Sales**

- a. Fitur sales disini bertujuan untuk mengatur proses penjualan yang ada di perusahaan.

#### 3. Halaman Inventory

Inventory digunakan untuk mengatur stok barang yang ada di Gudang.

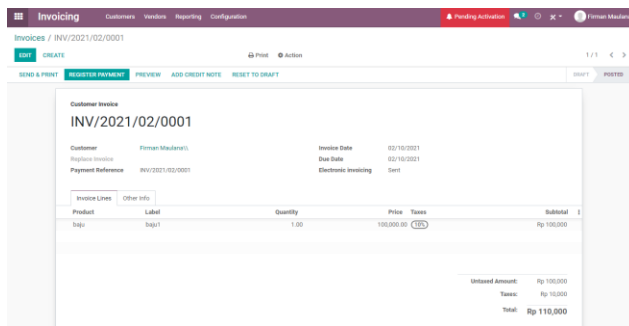


**Gambar 5 Tampilan Halaman Inventory**

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

#### 4. Halaman Invoicing

*Invoicing* berfungsi sebagai bukti faktur setelah dari penjualan yang telah berlangsung



**Gambar 6 Tampilan Halaman Invoicing**

- a. Fitur *Invoicing* berguna untuk bukti dari pembayaran setelah terjadi nya penjualan di perusahaan tersebut.

#### IV. KESIMPULAN DAN SARAN

##### Kesimpulan

1. 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.
2. Dengan adanya modul ini memberikan kemudahan kepada tim pada divisi *marketing* dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan dalam meningkatkan penjualan.
3. 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.

##### Saran

1. Agar sistem terintegrasi dengan baik antar berbagai divisi diperlukan beberapa modul yang dapat meningkatkan kinerja perusahaan dan manajemen dalam cakupan yang lebih luas, modul seperti *Accounting*

and *Finance*.

2. Semua pihak divisi serta manajemen lebih menyiapkan kemampuan sebagai sumber daya manusia dan infrastruktur yang memadai yang dipersiapkan divisi Informasi Teknologi dalam kebutuhan yang diperlukan oleh perusahaan.

#### 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.*
- Soraya, Shelvy Intan. (2020). Implementasi Sistem Perencanaan Sumber Daya Perusahaan Menggunakan Perangkat Lunak Sumber Terbuka Pada *Online Shop Shesil Clothing*.
- Laudon., K. C., & Laudon, J. P. (2014). *Management Information System, Managing The Digital Firm Thirteen Edition* . England.
- O'Brien, J. A. (2005). *Introduction to Information System, 12th Edition*. New York: McGraw Hill Companies Inc.
- O'Leary, Daniel E. (2000). *Enterprise Resource Planning Systems, Life Cycle, Electronic Commerce, and Risk*. United States Of America. Cambridge University Press.
- Monk, E. F., & Wagner, B. J. (2001). *Concepts in Enterprise Resource Planning 4th Edition. Course Technology*.
- Wawan Dewanto, Falahah. (2007). ERP (*Enterprise Resource Planning*) Menyelaraskan Teknologi Informasi Dengan Strategi Bisnis, Informatika Bandung.
- Aprilia, L. (2010). Perancangan Sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) Menggunakan Openbravo Modul Sales Management Sub Modul Sales Order pada PT. ABC. *Jurnal Informatika Gunadarma*.
- Alkhalil, Ibrahim Hanif, Rd. Rohmat Saedudin, dan R. Wahjoe Witjaksono. (2016). Pengembangan Modul *Sales Management* Berbasis Odoo dengan Metode *Accelerated SAP* pada

---

Inglorious Industries. Bandung. Telkom  
University.

Motiwalla, Luvai. V dan Jeff Thompson. (2009).  
*Enterprise Systems for Management. Pearson*  
*Education, Inc, New Jersey, USA.*

Mulyadi. (2007). Sistem Perencanaan dan  
Pengendalian Manajemen (Ed.3). Salemba  
Empat, Jakarta, Indonesia

Suwendra, I. Wayan. (2018). Metodologi penelitian  
kualitatif dalam ilmu sosial, pendidikan,  
kebudayaan dan keagamaan. Nilacakra.

Fatihudin, Didin. (2015). Metodologi Penelitian  
Untuk Ilmu Ekonomi, Manajemen dan  
Akuntansi.