

PENGEMBANGAN SISTEM ERP SALES MANAGEMENT MENGGUNAKAN ODOO PADA PT PUTRI DAYA USAHATAMA DENGAN METODE ASAP

DEVELOPING OF ERP SALES MANAGEMENT SYSTEM USING ODOO IN PT PUTRI DAYA USAHATAMANA WITH ASAP METHOD

Ugi Chandra Wiguna¹, RD. Rohmat Saedudin², R. Wahjoe Witjaksono³

^{1,2,3}Program Studi S1 Sistem Informasi, Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom

¹ugichandrawiguna@gmail.com, ²roja2128@gmail.com, ³witjaksonowahjoe@gmail.com

Abstrak

PT Putri Daya Usahatama adalah perusahaan yang bergerak dibidang *trading and distribution* sebagai patner *supplier* dari PT Indofood yang menangani khusus daerah Jawa Barat, memiliki masalah dalam proses distribusi kepada pelanggan karena pengadaan barang yang tidak sesuai sehingga berdampak kepada bagian lain seperti *sales* dan *warehouse* karena kekurangan barang yang akan dijual, ini terjadi karena sistem informasi di PT Putri Daya Usahatama belum terintegrasi satu sama lain. Maka dari itu dilakukan pengembangan sistem informasi yang dapat membantu kegiatan proses yang ada pada PT Putri Daya Usahatama. Pengembangan sistem yang dilakukan menggunakan metode *Accelerated SAP* (ASAP). Dilakukan analisis dan perancangan dengan melakukan studi pustaka, melakukan observasi, dan merancang dari sistem eksisting menuju proses bisnis usulan dengan melakukan konfigurasi dan penyesuaian pada software ERP *opensource* Odoo. Hasil dari penelitian ini adalah sistem ERP *Sales Management* Odoo yang telah disesuaikan dengan proses bisnis dan kondisi perusahaan sehingga dapat menjawab masalah-masalah yang terkait dengan proses penjualan pada PT Putri Daya Usahatama.

Kata Kunci : ERP, Odoo, *Sales Management*, ASAP

Abstract

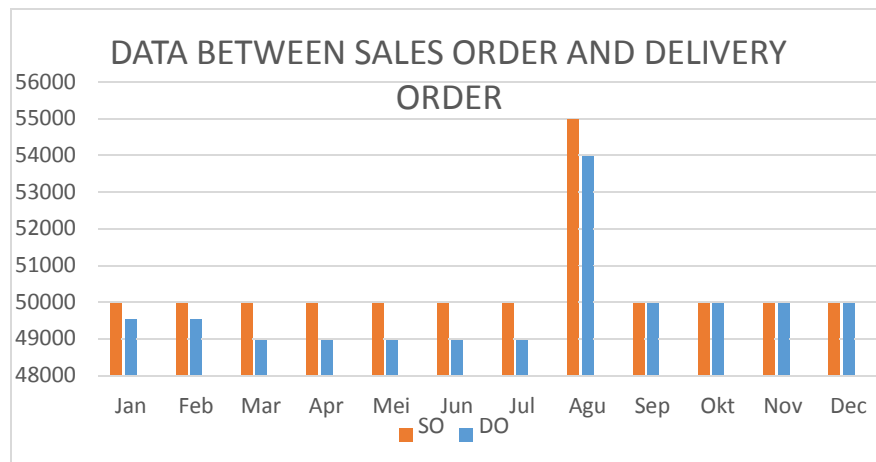
PT Putri Daya Usahatama is a company engaged in the trading and distribution as a supplier partner of PT Indofood that handle specifically West Java, have a problem in the process of distribution to customers for the procurement of goods that do not fit, so the impact to other parts such as sales and warehouse for deficiencies will be sold, this occurs because the information system in PT Putri Daya Usahatama not integrated with each other. Therefore made the development of information systems that can assist the process that existed at PT Putri Daya Usahatama. Development of the system is done using Accelerated SAP (ASAP). Analysis and design is done by conduct library research, observation, and the design of the existing system to the business process proposed by configuration and adjustments to the ERP software *opensource* Odoo. Results from this study is the Sales Management Odoo ERP system that has been adapted to business processes and conditions of the company so as to address the problems related to the sales process at PT Putri Daya Usahatama.

Keywords : ERP, Odoo, *Sales Management*, ASAP

1. Pendahuluan

PT Putri Daya Usahatama (PT PDU) adalah perusahaan yang bergerak dibidang logistik, khusus menangani trading dan distribution untuk area Jawa Barat dari PT Indofood Sukses Makmur Tbk (PT Indofood) karena PT PDU adalah rekanan perusahaan dari PT Indofood. Namun, sebagai perusahaan yang bergerak dibidang trading dan distribution, tentu PT PDU memiliki kendala dan masalah. Dalam proses distribusi kepada pelanggan, PT PDU mengambil barang dari gudang yang sering memiliki masalah dalam jumlah barang yang diminta tidak sesuai dengan jumlah yang akan dijual. Misalnya ketika ada permintaan penjualan barang kepada pelanggan tetapi jumlah ketersediaan barang yang diminta tidak sesuai dengan yang ada digudang, keterlambatan dan ketidaksesuaian data dalam pengadaan seperti ini

menyebabkan masalah pada bagian lain seperti penjualan, ini terjadi karena sistem informasi di PT PDU belum terintegrasi sehingga memungkinkan terjadinya kesalahan-kesalahan seperti itu. Gambar dibawah ini adalah perbandingan antara *Sales Order* (SO) dan *Delivery Order* (DO) yang memiliki gap karena permintaan lebih besar daripada pemenuhan permintaan, terlihat paling tinggi pada bulan Agustus 2014 karena masa Lebaran Idul Fitri.



Gambar 1 Perbandingan Data SO dan DO tahun 2014

Selain itu *monitoring* dan *reporting* divisi *sales* belum diketahui secara *real time*, dikarenakan belum adanya sistem yang mendukung *monitoring* dan *reporting* secara sistem yang *real time*. Integrasi masing-masing divisi sangat dibutuhkan dalam menciptakan proses kerja yang baik dan mencapai target misalnya divisi *Sales Management* dan bagian *Warehouse* agar permintaan dan ketersediaan barang sesuai. Dan yang terakhir belum adanya pengembangan sistem informasi terkait bidang *Sales Management* di PT PDU yang menyulitkan pegawai dalam melakukan kinerja yang diharapkan perusahaan. Dari masalah-masalah yang ada di PT PDU, ERP merupakan salah satu solusi yang cocok dengan permasalahan yang ada. *Enterprise Resource Planning* (ERP) adalah *software* inti yang digunakan perusahaan untuk mengintegrasikan dan mengkoordinasikan informasi di setiap area bisnis. [1].

Odoo merupakan salah satu *software* ERP *opensource* yang berguna untuk mengotomisasi seluruh bagian organisasi yang meliputi hampir sebagian besar kebutuhan dan proses perusahaan yang terintegrasi. Pemilihan metode pengembangan ERP pada penelitian ini adalah *Accelerated SAP*, karena membantu peneliti dalam melakukan pengembangan lebih sesuai dengan penelitian ini dengan mengacu kepada rencana pengembangan yang terdefinisi dengan baik, dan mendokumentasikan dengan efisien pada berbagai fase. Perumusan masalah pada penelitian ini adalah Bagaimana pengembangan dengan mengintegrasikan proses *Sales Management* pada divisi *Sales*, bagaimana user dapat melakukan *monitoring* dan *reporting* pada Divisi *Sales* secara *real time*, dan bagaimana mengintegrasikan *Sales Management* pada Divisi *Sales* dengan divisi terkait pada PT Putri Daya Usahatama.

Tujuan dari penelitian ini adalah Pengembangan dengan mengintegrasikan proses *Sales Management* pada PT Putri Daya Usahatama, user dapat melakukan *monitoring* dan *reporting* Divisi *Sales* pada PT Putri Daya Usahatama secara *real time*, dan mengintegrasikan *Sales Management* pada Divisi *Sales* dengan divisi terkait pada PT Putri Daya Usahatama.

Manfaat dari penelitian ini adalah bagian *Sales* pada perusahaan dapat melakukan penjualan sesuai dengan jumlah permintaan dan secara akurat, terciptanya integrasi data khususnya dibagian *Sales* dengan *Purchase Management* dan *Warehouse Management*, meminimalisir kesalahan dalam pendataan antara penjualan dan data barang digudang, membantu perusahaan melakukan *reporting* bagian *Sales* kepada perusahaan dan memudahkan perusahaan dalam melakukan *monitoring* data antara divisi *sales* dan logistik.

2. Landasan Teori

2.1 ERP

Menurut Monk dan Wagner, *Enterprise Resource Planning* (ERP) adalah *software* inti yang digunakan perusahaan untuk mengintegrasikan dan mengkoordinasikan informasi di setiap area bisnis. Program ERP membantu organisasi mengelola proses bisnis perusahaan secara luas, menggunakan *database* yang umum berbagai alat pelaporan manajemen. Selain integrasi ini lintas-fungsional, yang merupakan jantung dari sistem ERP, perusahaan menghubungkan sistem ERP mereka, menggunakan berbagai metode, untuk mengkoordinasikan proses bisnis dengan pelanggan dan pemasok [1].

2.2 Sales Management

Penekanan kata manajemen, orang yang terlibat dalam manajemen sering dipanggil untuk menjalankan tugas kunci dari semua manajer, yaitu perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian. Penekanan mengubah ide bahwa untuk menjadi seorang manajer penjualan yang baik, anda harus memiliki kepribadian yang tepat dan tugas utama dari pekerjaan itu memastikan bahwa tenaga penjual yang ada melakukan volume penjualan yang cukup. [2].

2.3 Konsep Pengembangan Sistem

Proses pengembangan sistem harus dipilih atau dikembangkan untuk setiap perusahaan. Proses ini mengidentifikasi langkah-langkah yang diambil untuk mengembangkan atau memperoleh suatu sistem informasi.[3].

2.4 Accelerated SAP

Accelerated SAP adalah sebuah metode pengembangan ERP dari SAP. SAP memanfaatkan inti dari metodologi dan alat untuk mengembangkan secara cepat, hasil yang dapat diandalkan, dan untuk membantu pengguna mendapatkan solusi yang terbaik untuk suatu bisnis. Metodologi ini juga memiliki pedoman yang efisien untuk *Service Oriented Architecture* (SOA), *Business Process Management* (BPM), dan implementasi tradisional melalui siklus hidup proyek dari evaluasi melalui pengiriman untuk memasukkan manajemen solusi proyek dan operasi. Berikut gambar fase dari *Accelerated SAP* :



Gambar 2 Fase Accelerated SAP
(sumber : <http://scn.sap.com>)

3. Pembahasan

3.1 Sistematika Penelitian

Sistematika pemecahan masalah didasarkan pada metode yang dipakai pada penelitian. Pada penelitian ini metode yang dipakai adalah Accelerated SAP (ASAP). Terdapat lima tahapan utama yaitu *project preparation*, *business blueprint*, *realization*, *final*, dan *go live & support*. Terdapat fase-fase penelitian dengan menggunakan metode ASAP yang terdiri dari :

a. *Project Preparation*

Pada tahap ini dilakukan perencanaan awal, dimulai dengan menentukan tujuan yang memiliki batasan ruang lingkup sejauh mana penelitian yang akan dilakukan, penelitian ini berfokus pada bagian sales management.

b. *Business Blueprint*

Pada tahapan ini dilakukan identifikasi terhadap proses bisnis perusahaan dengan memahami bisnis proses perusahaan saat ini dan bisnis proses usulan, lalu dilakukan *gap analysis*, yang menghasilkan desain sistem yang akan dikembangkan.

c. *Realization*

Pada tahap ini dilakukan proses konfigurasi sistem dan kustomisasi penyesuaian modul sales management berdasarkan desain yang telah dibuat sebelumnya, dan integrasi antar modul dengan modul procurement dan warehouse management.

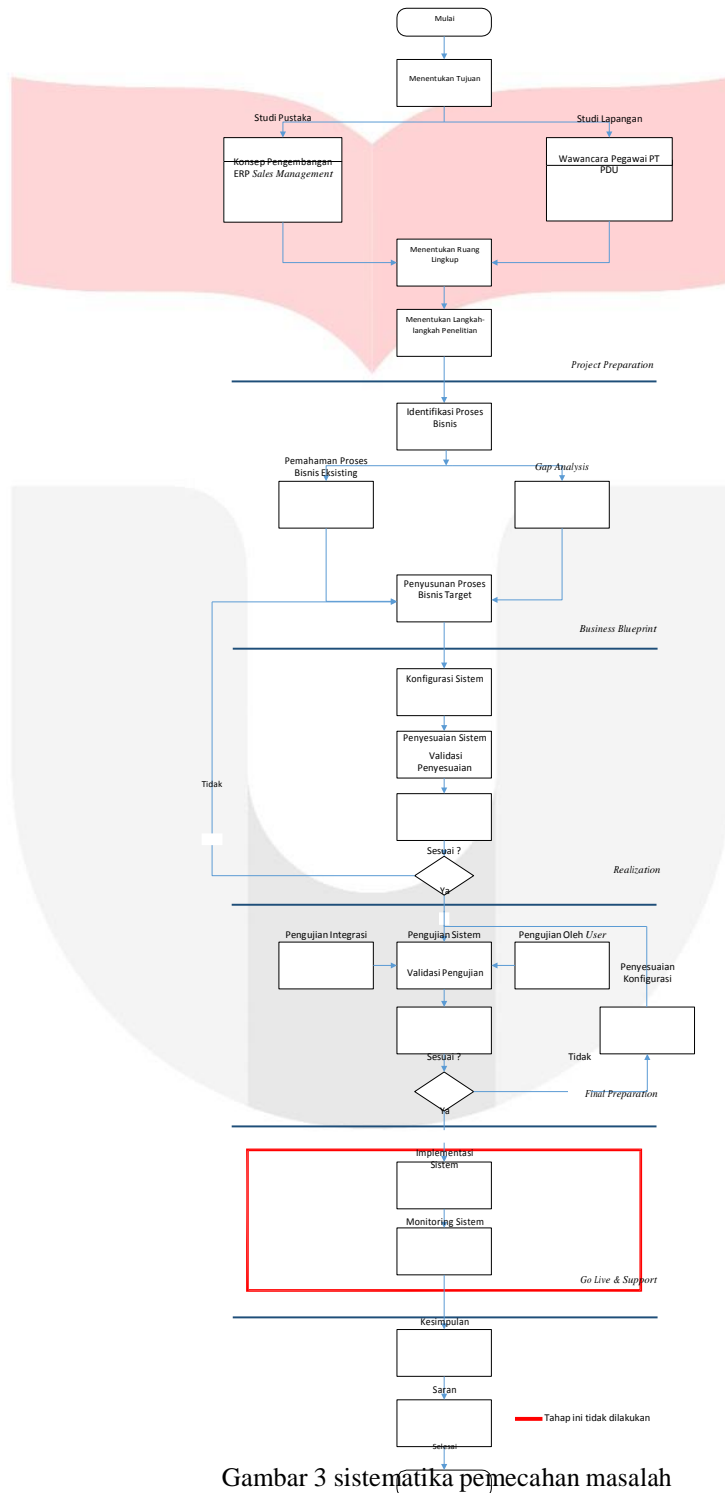
d. *Final Preparation*

Setelah semua modul terintegrasi, dilakukan pengujian integrasi dan pengujian oleh user, dan apabila masih ada requirement berdasarkan tujuan belum terpenuhi maka akan dilakukan iterasi dilihat dari tujuan yang belum terpenuhi tersebut. Setelah user merasa aplikasi sistem sudah sesuai maka dilakukan dokumentasi dari final preparation.

e. *Go Live & Support*

Tahap ini tidak dilakukan karena keterbatasan waktu dan biaya penelitian serta keputusan implementasi dan monitoring berada dipihak perusahaan. Lalu tahap akhir pada penelitian ini peneliti memberikan kesimpulan terhadap objek yang sudah diteliti.

Berikut adalah gambar dari sistematika pemecahan masalah :



Gambar 3 sistematika pemecahan masalah

3.2 Analisis Kondisi Saat Ini

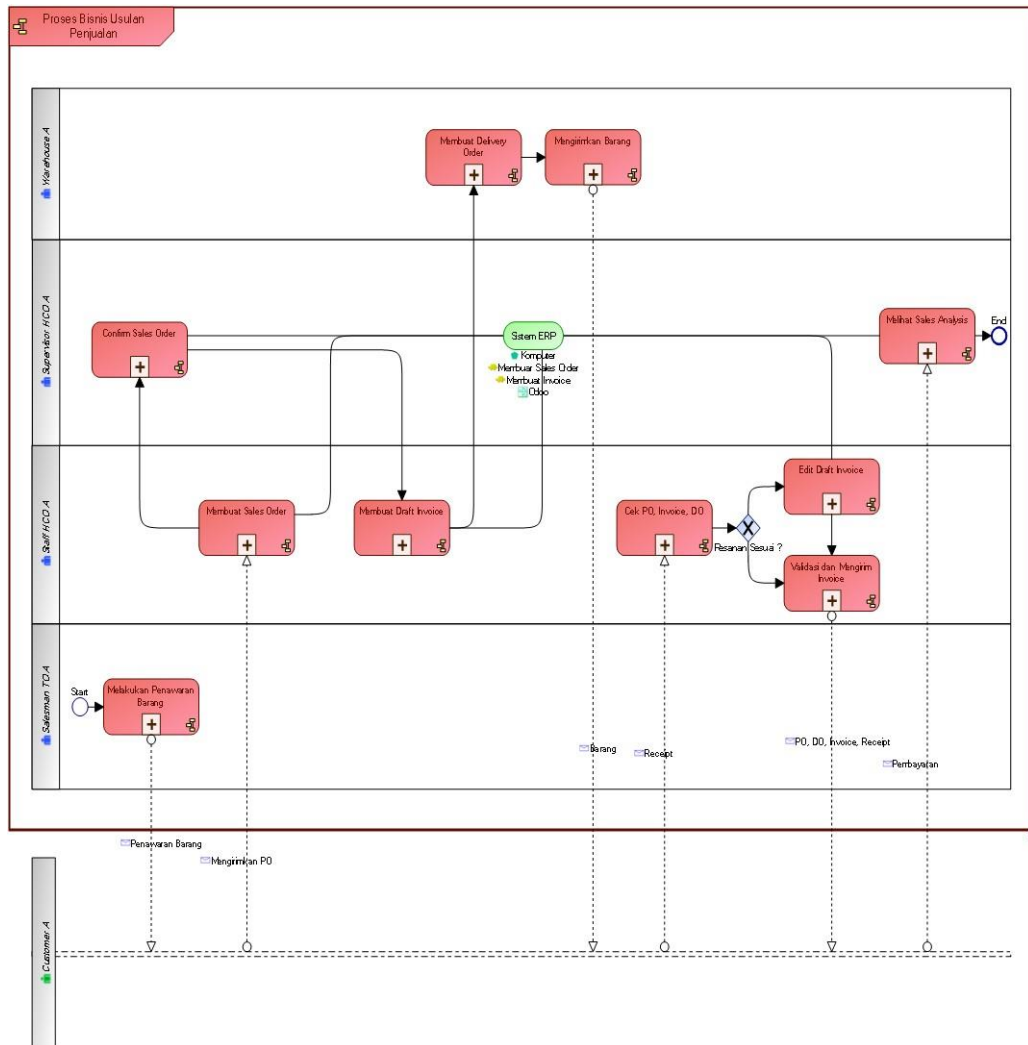
Berikut adalah analisis GAP untuk mengetahui perbandingan antara proses bisnis eksisting pada perusahaan dan proses bisnis pada Odoo, hasil dari analisis GAP ini menjadi acuan proses bisnis usulan.

Tabel 1 Tabel Analisis Gap

No.	Business Requirement	Gap / Fit Description	Fulfillment			Resolution
			N	P	F	
1.	<i>Sales Order</i>	Saat dilakukan proses <i>sales order, confirm</i> dilakukan melalui sistem			√	Sistem pada Odoo memungkinkan untuk melakukan <i>confirm order</i> saat melakukan <i>sales order</i> karena integrasi pada modul sales
2.	<i>Delivery</i>	Mengetahui berapa lama pengiriman barang			√	Dengan melakukan kustomisasi pada field tertentu pada Odoo, kustomisasi yang dilakukan dengan menambahkan field pada Odoo
3.	Produk	Bagian <i>sales</i> dapat melihat varian dan ketersediaan barang sehingga dapat melakukan permintaan pengadaan kepada bagian <i>procurement</i>			√	Modul <i>sales</i> dan <i>procurement</i> pada Odoo saling terintegrasi dengan bagian <i>procurement</i> sehingga bagian <i>sales</i> dapat melihat ketersediaan barang untuk melakukan penjualan
4.	<i>Invoice</i>	<i>Invoice</i> langsung dapat digenerate setelah <i>Sales order</i> dibuat			√	Pada Odoo memungkinkan untuk membuat <i>invoice</i> mereferensi pada <i>sales order</i> dan langsung dapat digenerate
5.	<i>Sales Report</i>	Laporan penjualan dapat dibuat secara <i>real time</i> sesuai kebutuhan			√	Pada Odoo memungkinkan untuk men-generate laporan penjualan, karena <i>history</i> laporan penjualan tersimpan dalam <i>database</i>

3.3 Proses Bisnis Usulan

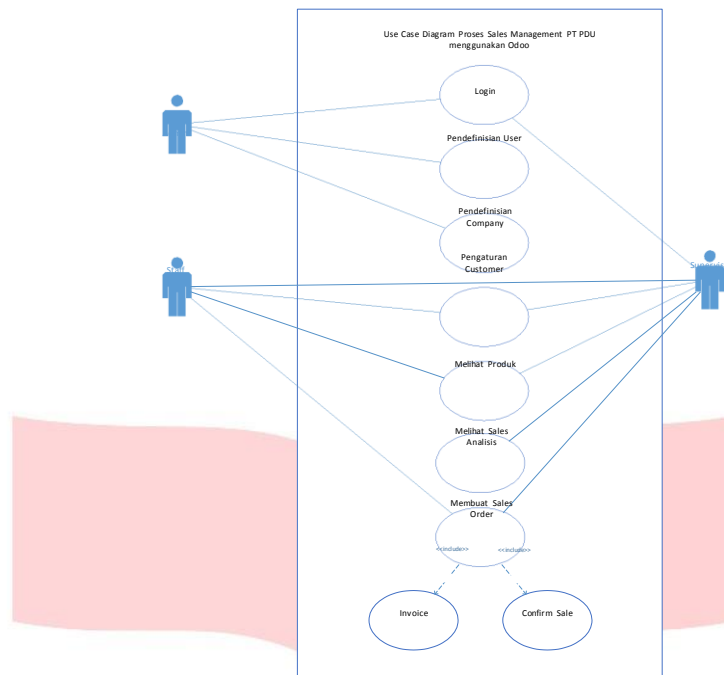
Setelah dilakukan analisis gap dan permasalahan yang ada, didapatkan perancangan proses bisnis usulan yang akan dibuat dan dituangkan dalam flowmap berikut :



Gambar 5 Proses Bisnis Target

3.4 Desain Pengembangan

Pada desain usecase proses sales management PT PDU digambarkan tiga aktor utama yaitu Administrator yang dapat melakukan login, sebagai pendefinisi user dan company. Lalu ada aktor staff dan supervisor HCO yang dapat melakukan pengaturan customer, melihat produk, permintaan pengadaan, membuat sales order yang merangkap confirm sale dan invoicing. Berikut adalah Usecase Sales Management PT PDU.



Gambar 5 Use Case Diagram PT PDU

4. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diuraikan dari penelitian ini adalah :

1. Pengembangan dilakukan dengan melakukan konfigurasi dan penyesuaian pada modul *Sales Management* pada *software* Odoo sehingga proses penjualan dapat terintegrasi pada divisi *Sales* di PT Putri Daya Usahatama.
2. Proses *monitoring* dan *reporting* telah terdokumentasi pada *software* Odoo setiap kali ada penjualan yang terjadi sehingga dapat diketahui secara *real time* oleh user pada PT Putri Daya Usahatama.
3. Divisi *sales* dapat terintegrasi dengan divisi lain dengan melakukan integrasi data pada modul *Sales Management*, *Purchase Management* dan *Warehouse Management* PT Putri Daya Usatama sehingga koordinasi data dan informasi dari setiap divisi dapat dilakukan.

Daftar Pustaka :

- [1] Monk, E. & Wagner, B. (2013). *Concepts in Enterprise Resource Planning. (Fourth Edition)*. Course Technology, USA.
- [2] Jobber, D. & Lancaster, G. (2009). *Selling and Sales Management. (Eighth Edition)*. Pearson Education Limited, England.
- [3] Whitten, J. & Bentley, L. (2007). *System Analysis and Design Methods. (Seventh Edition)*. McGraw Hill Inc, New York.