

ABSTRAK

PT. Brodo Ganesha Indonesia merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur. Perusahaan ini memproduksi sepatu, aksesoris dan juga *apparel* yang berbahan dasar kulit. Penjualan pada PT. Brodo Ganesha Indonesia juga sudah merata keseluruh Indonesia, hal ini membuat PT. Brodo Ganesha Indonesia ingin menciptakan cara baru untuk lebih mendekatkan diri ke pelanggan dengan cara membuat waralaba. Tetapi dalam sistem waralaba ini terdapat permasalahan-permasalahan terkait proses penjualan seperti lamanya produksi barang, pembuatan penawaran yang kurang mendetail, tidak adanya kepastian kapan barang bisa diterima oleh pihak waralaba serta pendokumentasian laporan penjualan yang belum terorganisir. Hal ini disebabkan oleh sistem informasi yang berjalan pada PT. Brodo Ganesha Indonesia belum terintegrasi dan tersistem dengan baik.

Maka dari itu, PT. Brodo Ganesha Indonesia perlu menerapkan sistem ERP (*Enterprise Resource Planning*) dalam menunjang aktivitas penjualannya. Dalam penerapan sistem ERP pada PT. Brodo Ganesha Indonesia digunakan metode RAD (*Rapid Application Development*) untuk menganalisa proses bisnis dan kebutuhan perusahaan. Dari hasil analisa yang telah dilakukan maka diputuskan menggunakan aplikasi Odoo yang didalamnya terdapat modul *Sales Management* dan modul-modul yang terkait dengan proses manufaktur. Selanjutnya modul Sales Management ini dilakukan konfigurasi dan kustomisasi untuk menyesuaikan kebutuhan perusahaan. Setelah sistem dirancang maka dilakukan *testing* oleh *user* untuk diterapkan pada perusahaan.

Hasil dari penelitian ini adalah sebuah sistem Sales Management Odoo yang telah disesuaikan dengan kebutuhan, kondisi dan karakteristik perusahaan yang dapat mempermudah perusahaan dalam mengatasi permasalahan-permasalahan terkait kegiatan penjualan pada PT. Brodo Ganesha Indonesia.

Kata Kunci : ERP, Sales Management, Odoo, RAD