

**IMPLEMENTASI SISTEM ERP PROSES PENJUALAN PADA
RESTAURANT DI DE BRAGA HOTEL DENGAN METODE RAPID
APPLICATION DEVELOPMENT (RAD)
BERBASIS ODOO**

**IMPLEMENTATION OF SALES PROCESS ERP SYSTEM IN
RESTAURANT AT DE BRAGA HOTEL WITH RAPID APPLICATION
DEVELOPMENT (RAD)
METHOD BASED ON ODOO**

Dwi Kurnia¹, Avon Budiono², R. Wahjoe Witjaksono.³

^{1,2,3} Universitas Telkom, Bandung

¹dwikurnia@student.telkomuniversity.ac.id, ²avonbudi@telkomuniversity.ac.id,

³wahyuwicaksono@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

Artotel Group merupakan perusahaan yang bergerak dibidang *hospitality* dan F&B (*Food and Beverage*). Artotel Group merupakan bisnis pertama yang diluncurkan oleh Artotel Indonesia sejak tahun 2012. Objek pada penelitian ini berfokus pada bidang *Food and Beverage* yaitu *Restaurant* di De Braga hotel. Saat ini restoran de braga hotel menggunakan *property management system* (PMS) yaitu *visual hotel program* (VHP). Permasalahan yang dihadapi saat menggunakan VHP yaitu, aplikasi VHP ini masih berupa *desktop based*. Sehingga membuat ketergantungan pada *license windows* yang mahal. Kemudian PMS yang digunakan masih dibuat oleh pihak vendor lain diluar IT hotel sendiri. Dalam menjalankan sistem VHP pada setiap proses bisnis, restoran masih mengungus konsep semi-manual sehingga divisi-divisi yang terkait pada restoran tersebut belum terintegrasi satu sama lain. Seperti pada bagian penjualan yang tidak terintegrasi dengan bagian gudang dan produksi sehingga apabila ingin update menu *quantity on hands* pada sistem harus dilakukan secara manual dengan menanyakan langsung ke bagian *kitchen*.

Penelitian ini bertujuan melakukan perancangan implementasi sistem *enterprise resource planning* (ERP) pada proses penjualan di restaurant De Braga Hotel. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah *Rapid Application Development* (RAD), metode tersebut terdiri dari tiga tahapan utama yaitu *Requirements Planning*, *RAD Design Workshop* dan *Implementation*.

Kata kunci : Odoo, Visual Hotel Program (VHP), Rapid Application Development (RAD), Enterprise Resource Planning (ERP), Sales, Point of Sale

Abstract

Artotel Group is a company engaged in hospitality and F&B (Food and Beverage). Artotel Group is the first business launched by Artotel Indonesia since 2012. The object of this research focuses on the field of Food and Beverage, namely the Restaurant at the De Braga hotel. Currently, the de braga hotel restaurant uses a property management system (PMS), namely the visual hotel program (VHP). The current problem faced in using VHP is that the VHP application is still desktop based. So that it makes dependence on expensive windows licenses. Then the PMS used is still made by other vendors outside the IT hotel itself. In running the VHP system in every business process, the restaurant still carries a semi-manual concept where the divisions related to the restaurant have not been integrated with each other. As in the sales department, which is not integrated with the warehouse, so if you want to update the quantity on hands menu, you have to do it manually by asking directly to the kitchen. By not integrating the sales process with the kitchen/production department, it will also hamper the process of sending data and information, so there are still processes that are carried out manually.

This study aims to design the implementation of an enterprise resource planning (ERP) system in the sales process at the De Braga Hotel restaurant. The method used in this research is Rapid Application Development (RAD), the method consists of three main stages, namely Requirements Planning, RAD Design Workshop and Implementation.

Keywords : *Odoo, Visual Hotel Program (VHP), Rapid Application Development (RAD), Enterprise Resource Planning (ERP), Sales, Point of Sale*

I. Pendahuluan

Hospitality Industry (Industri Perhotelan) adalah segala macam bentuk usaha yang berhubungan dengan penyediaan akomodasi dalam penginapan, makanan serta minuman dan berbagai jenis jasa lainnya yang saling berhubungan. Bentuk pelayanannya ditujukan untuk masyarakat, baik yang menggunakan fasilitas penginapan atau yang hanya sekedar menggunakan jasa atau produksi tertentu dari hotel tersebut. Selain dari aspek pemasaran dan pelayanan, mewujudkan bisnis *hospitality* yang sukses juga perlu didukung dengan pengelolaan/ manajemen sumber daya manusia yang profesional, juga manajemen keuangan dan operasional yang efektif dan efisien [1].

Artotel Indonesia merupakan perusahaan manajemen perhotelan yang fokus pada hotel berkonsep seni, pada 4 September 2017 berganti nama menjadi Artotel Group. Perubahan nama tersebut menandakan transformasi dan perluasan bisnis yang dikelola, antara lain di bidang *hospitality*, *event management*, dan *curated merchandise*. Di bidang *hospitality*, Artotel Group membawahi unit bisnis di industri perhotelan dan *Food & Beverage*, antara lain Artotel yang bergerak di bidang hotel, Bobotel yang merupakan hotel budget yang berada di kota-kota utama dan sekunder, *Curated Collection* yang merupakan hotel butik setara dengan hotel berbintang lima, serta Artotel Beach Club (ABC) yang bergerak di industri makanan-minuman.

Artotel adalah hotel desain yang terintegrasi dengan seni di setiap sudut hotelnya. Artotel merupakan bisnis pertama yang diluncurkan oleh Artotel Indonesia sejak tahun 2012. Adapun untuk pendapatan yang didapatkan dari hotel masih dari segmen kamar yang berkontribusi paling besar dengan mencapai 60%. Setelah itu, ada food and beverages 25%-30%, dan sisanya dari MICE. Untuk proyeksinya sendiri, tahun ini bisnis hotel masih menjanjikan. Hal tersebut menilik capaian dari tingkat okupansi salah satu hotelnya yang berada di Thamrin, Jakarta yang ditutup diangka 96,7% [2].

De Braga hotel merupakan salah satu hotel naungan Artotel Group yang bergerak di bidang *hospitality*. De Braga hotel memiliki 112 kamar yang terdiri dari 14 lantai, yang di setiap lantainya terdapat beberapa tipe kamar, diantaranya: tipe studio 25, tipe studio 28, tipe studio 35 dan tipe braga suites. Pengunjung terbanyak yang mendatangi hotel lebih banyak ketika weekend. Terdapat beberapa fasilitas di De Braga Hotel yaitu *swimming pool*, *restaurant* dan *meeting space*. Berdasarkan wawancara yang dilaksanakan secara langsung dengan pihak de braga hotel, adapun untuk tingkat okupansi yang dicapai de braga hotel dari segmen kamar. Selama pandemi ini okupansi de braga hotel sangat menurun hingga 10%-20% kemudian di november 2020 meningkat hingga mencapai 80%-90%. Harga kamar untuk *walk in guest* ditentukan berdasarkan tingkat okupansi yang di capai serta waktu weekday dan weekend.

Dalam menjalankan seluruh proses bisnisnya, De Braga Hotel saat ini menggunakan sistem *property management system* (PMS) yaitu *virtual hotel program* (VHP). VHP sendiri adalah intelijen bisnis terintegrasi dan modular untuk semua kebutuhan industri hotel. Dengan menggunakan VHP, operator hotel dapat memberikan layanan pelanggan yang lebih baik sambil mencapai peningkatan efisiensi manajemen hotel dari operasi harian mereka. Begitu juga untuk sistem eksisting yang digunakan pada proses penjualan di restoran De Braga Hotel.

Pada proses bisnis *restaurant* De Braga Hotel memiliki beberapa aktivitas utama diantaranya yaitu pengadaan bahan baku, produksi atau pembuatan makanan, penjualan dan billing. Dalam

penjualan terdapat beberapa aktivitas utama yaitu pemesanan (*sales order*), update jumlah menu yang tersedia (*Quantity on hand*), memilih atau mempersiapkan bahan baku (*pick material*), penyerahan makanan (*picking*), *billing* dan *payment processing*. Dalam mengintegrasikan seluruh aktivitas utama pada restoran De Braga Hotel dan aktivitas utama dalam proses penjualan sehingga dapat menjalankan proses bisnisnya dengan maksimal dan efisien, diperlukan suatu teknologi informasi yang diharapkan dapat memenuhi peningkatan kualitas yang ada dari sistem sebelumnya. Dimana dalam proses penjualan diperlukan teknologi yang dapat memonitoring setiap pesanan dari pelanggan kemudian di input ke sistem kasir yang terintegrasi dengan bagian *purchase management*, produksi dan *billing/payment*. Teknologi tersebut juga dapat terintegrasi dengan sistem manajemen hotel dimana nantinya pelanggan dapat memesan makanan dari restoran hotel untuk dibawa ke kamarnya, kemudian untuk booking kamar dari pelanggan yang memesan dengan *breakfast* atau tidak, *catering* makanan apabila ada pelanggan yang mengadakan acara di hotel atau pemesanan dari luar hotel, serta pelanggan dari luar yang tidak menginap di hotel tetapi boleh makan di restoran De Braga Hotel.

Teknologi yang diharapkan dapat memenuhi kebutuhan tersebut yaitu ERP (*Enterprise Resource Planning*), sistem ERP adalah serangkaian aplikasi bisnis atau modul, yang menghubungkan berbagai unit bisnis dalam sebuah organisasi yang menjadi sebuah sistem tunggal yang terintegrasi secara kuat dengan platform umum untuk arus informasi di seluruh perusahaan [3]. Dalam penerapan sistem ERP dibutuhkan suatu *software* ERP sebagai pendukung sistemnya, *software* tersebut yaitu Odoo. Aplikasi Odoo dikembangkan secara *open source*, sehingga Odoo dapat digunakan secara bebas. Tidak ada teknologi lock-in yang bisa merugikan perusahaan yang mengimplementasikan Odoo. Odoo dapat disesuaikan dengan bisnis sebuah perusahaan/organisasi yang telah berjalan. Odoo dapat disesuaikan dengan prosedur yang telah berlaku sepanjang sesuai dengan standar ERP [4].

Berdasarkan penjelasan di atas maka solusi yang diberikan pada penelitian ini adalah membuat suatu rancangan sistem ERP pada proses penjualan yang berbasis Odoo. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode RAD (*Rapid Application Development*). Proses bisnis dimulai dari *procurement*, produksi, penjualan hingga *billing* yang saling terintegrasi satu sama lain.

II. Landasan Teori

II.1 Enterprise Resource Planning (ERP)

Enterprise Resource Planning (ERP) merupakan singkatan dari tiga elemen kata *Enterprise* (Perusahaan/Organisasi), *Resource* (Sumber Daya), dan *Planning* (Perencanaan). Tiga kata tersebut mencerminkan sebuah konsep yang berujung pada kata kerja yaitu *Planning*. Dengan demikian, berarti ERP menekankan kepada aspek perencanaan. *Enterprise* digunakan untuk menggambarkan situasi bisnis secara umum dalam suatu entitas dalam berbagai ukuran, mulai dari bisnis ukuran kecil hingga bisnis multinasional. *Resource* merupakan sumber daya yang merupakan aset perusahaan. *Resource* dapat meliputi semua hal yang menjadi tanggung jawab dan tantangan manajemen untuk dikelola agar dapat menghasilkan keuntungan bagi organisasi secara keseluruhan [5].

II.1.1 Pengertian ERP

Beberapa definisi dari ERP menurut para ahli, adapun diantaranya yaitu:

1. Menurut [6] ERP adalah model holistik yang mana seluruh organisasi digerakkan atau dikontrol oleh satu sistem.
2. Menurut [7] mendefinisikan bahwa ERP sebagai dasar dari e-bisnis, keseluruhan transaksi perusahaan dibuat terhubung, proses jual pesan, manajemen dan kontrol peralatan, perencanaan produksi dan distribusi, serta keuangan. ERP adalah sistem

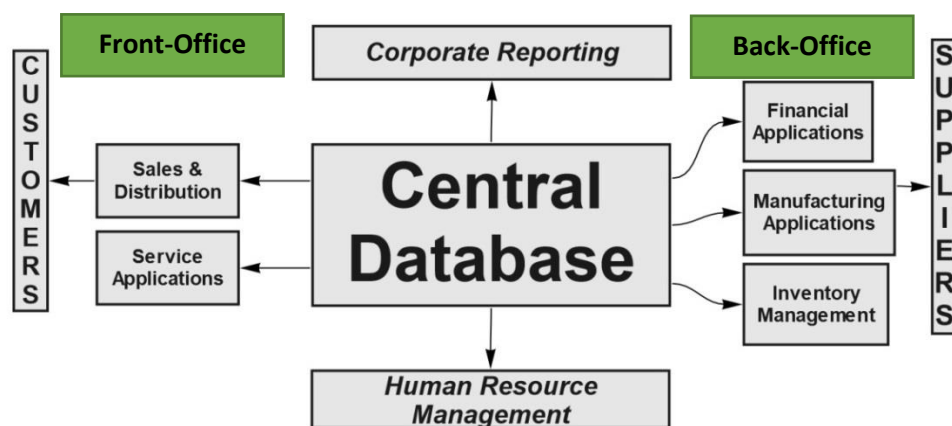
multifungsi perusahaan yang digerakkan oleh modul aplikasi terintegrasi yang membantu proses bisnis internal perusahaan.

3. Enterprise Resource Planning (ERP) merupakan suatu sistem dimana terdapat didalamnya perangkat lunak yang memiliki fungsi yang saling berkaitan dan bersifat lebih memudahkan pengguna karena adanya standarisasi dimana hanya menggunakan [8].

Berdasarkan definisi para ahli di atas maka dapat disimpulkan ERP adalah suatu sistem multifungsi yang terdapat didalamnya perangkat lunak yang memiliki fungsi untuk mengontrol, mengintegrasikan proses bisnis pada perusahaan. Sehingga dapat memudahkan pengguna karena adanya standarisasi dimana hanya menggunakan satu sistem yang terintegrasi dalam suatu perusahaan dan adanya satu database yang sama untuk penyimpanan data utama serta terdiri dari beberapa modul aplikasi terintegrasi yang membantu proses bisnis internal perusahaan.

II.1.2 Konsep Dasar ERP

Sistem ERP adalah sebuah terminologi yang diberikan kepada sistem informasi yang mendukung transaksi atau operasi sehari-hari dalam pengelolaan sumber daya perusahaan. Sumber daya tersebut meliputi dana, manusia, mesin, suku cadang, waktu, material dan kapasitas [9]. Konsep dari sistem ERP dapat diilustrasikan sebagai berikut:



Gambar 1. Konsep Dasar ERP

II.1.3 Implementasi ERP

Enterprise Resource Planning (ERP) merupakan suatu sistem informasi yang terintegrasi dan dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan sistem informasi secara spesifik pada divisi-divisi yang berbeda disuatu perusahaan. ERP sendiri menyediakan bermacam modul yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan suatu perusahaan. Penggunaan ERP pada perusahaan menjadikan satu sistem yang saling terintegrasi dengan satu database, sehingga departmen pada perusahaan tersebut dapat dengan mudah untuk berbagi data serta lebih mudah dalam melakukan komunikasi [9].

Adapun faktor-faktor keberhasilan dalam mengimplementasikan ERP antara lain: pertama, memiliki kemampuan dalam mempersingkat proses bisnis pada suatu perusahaan dengan menerapkan kustomisasi yang dapat memenuhi kebutuhan perusahaan tersebut; kedua, keberhasilan suatu tim proyek yang didukung oleh manajemen, konsultan dan *vendor*; ketiga, adanya kegiatan pelatihan yang berkelanjutan pada suatu perusahaan saat melaksanakan implementasi ERP; keempat, menyesuaikan budaya yang sama pada perusahaan untuk menghindari perbedaan cara dalam mengerjakan suatu hal sehingga menyebabkan antar department beroperasi dengan prosedur yang berbeda, maka sangat diperlukan wadah untuk *sharing knowledge* ERP pada perusahaan. Kelima, merencanakan atau mendiskusikan biaya

yang akan digunakan saat implementasi dan pengembangan ERP untuk menghindari *over budget* dari kemampuan perusahaan. Keenam, pelaksanaan pengujian sistem yang membuktikan keberhasilan dari implementasi ERP [10].

II.2 Proses Penjualan Restoran

Menurut Marwan A (1986) Penjualan merupakan suatu usaha terpadu yang dibangun untuk mengembangkan rencana strategis yang akan diarahkan pada suatu usaha pemenuh kebutuhan dan keinginan pembeli agar mendapatkan hasil penjualan yang dapat menghasilkan laba [11].

Sedangkan menurut [12] Penjualan adalah proses menyajikan barang atau produk agar konsumen tertarik dan membeli produk tersebut. Penjualan dapat dilakukan dengan cara mendatangi secara langsung konsumen atau menunggu konsumen mendatangi tempat penjualan dan melayani konsumen [11].

II.3 Modul Sales

Modul *sales* merupakan modul yang ada didalam ERP yang digunakan dalam proses dan aktivitas 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 [13].

Modul *Sales* akan digunakan pada proses pemesanan *Banquet Event Order* (BEO) dan pemesanan menu *breakfast* pada restoran yang akan terintegrasi dengan bagian produksi. Dengan dilakukan konfigurasi pada beberapa *field* dan kustomisasi penambahan *field* untuk memenuhi kebutuhan perusahaan serta membangun proses bisnis yang lebih efisien. Proses dimulai dari pembuatan *form quotation order* dan kemudian menjadi *form sales order*, setelah *form* pesanan sudah selesai selanjutnya *form* akan di kirim ke bagian produksi melalui sistem untuk proses *pick material*. Sampai pembuatan daftar laporan penjualan pemesanan banquet dan menu *breakfast*.

II.4 Modul Point of Sale

Point of sales (POS) dapat diartikan sebagai sebuah sistem yang dapat melakukan proses transaksi. POS dapat digunakan dimana saja asalkan untuk transaksi penjualan, contohnya supermarket, restoran, hotel dan toko-toko lainnya. Kesimpulan yang didapat dari penjabaran tersebut adalah POS dapat diartikan sebagai sistem yang untuk melakukan transaksi dan termasuk penggunaan mesin kasir [14].

POS akan menjadi sangat penting di dunia bisnis karena POS diibaratkan berupa terminal uang dimana tempat menerima pembayaran dari pembeli kepada pedagang, karena pembayaran tersebut merupakan indikator bagi pebisnis untuk mengukur tingkat pendapatan mereka. Modul *point of sale* akan menghandle proses penjualan ala'carte *dine in* dan proses penjualan pelayanan *room service* pada aktivitas penjualan di restoran. Mulai dari pemesanan, generate pesanan ke *kitchen* dan pembayaran. Sampai pembuatan laporan penjualan.

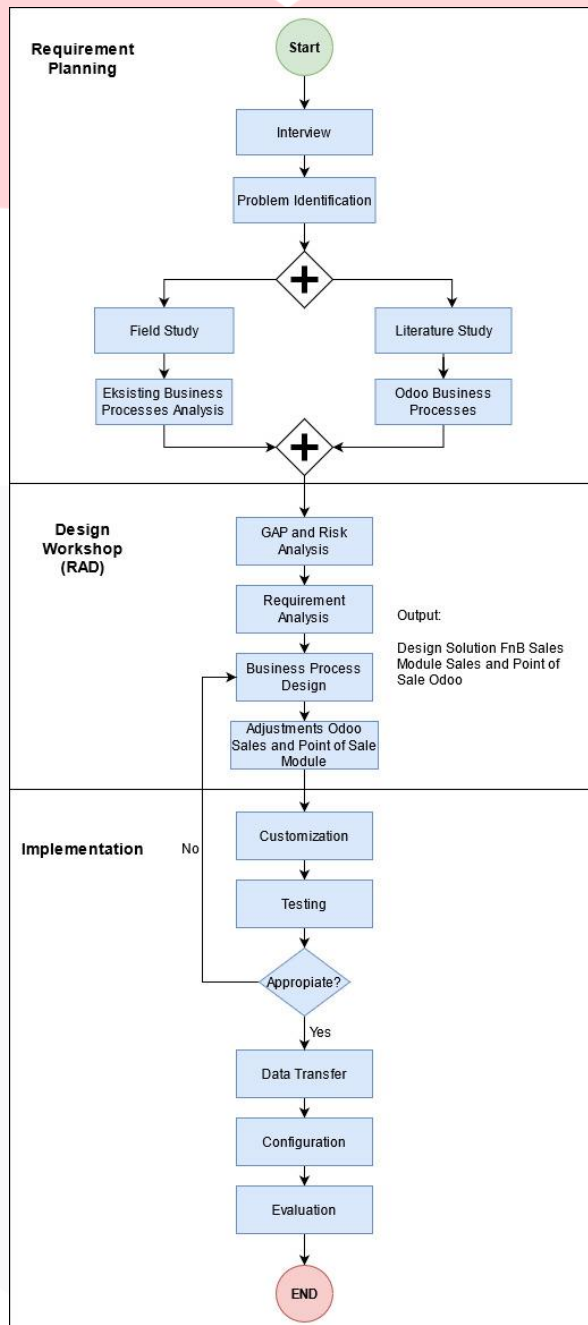
III. Metode Penyelesaian Masalah

Penelitian ini menggunakan metode RAD (*Rapid Application Development*) yang merupakan salah satu metode pengembangan suatu sistem informasi dengan waktu yang relatif singkat. Metode RAD mempunyai 3 tahapan utama, yaitu: *Requirement Planning*, *Design Workshop* dan *Implementation*.

Rapid Application Development (RAD) adalah salah satu metode pengembangan suatu sistem informasi dengan waktu yang relatif singkat. Untuk pengembangan suatu sistem informasi yang normal membutuhkan waktu minimal 180 hari, akan tetapi dengan menggunakan metode RAD suatu sistem dapat diselesaikan hanya dalam waktu 30-90 hari. Pada saat RAD diimplementasikan,

maka para pemakai bisa menjadi bagian dari keseluruhan proses pengembangan sistem dengan bertindak sebagai pengambil keputusan pada setiap tahapan pengembangan. RAD bisa menghasilkan suatu sistem dengan cepat karena sistem yang dikembangkan dapat memenuhi keinginan dari para pemakai sehingga dapat mengurangi waktu untuk pengembangan ulang setelah tahap implementasi [15].

Pada gambar 3 berikut akan dijelaskan tahapan yang dilakukan selama penelitian berdasarkan dari tiga tahapan RAD.



Gambar 2. Sistematika Penyelesaian

IV. Hasil dan Pembahasan

Studi Kasus: Proses Bisnis Penjualan di Restoran De Braga Hotel. Saat ini sistem yang digunakan pada restoran de braga belum mengintegrasikan bagian penjualan dengan bagian produksi, sehingga untuk proses update *quantity on hands* masih dilakukan secara manual dengan menanyakan secara langsung ke bagian *kitchen* menu yang masih tersedia. Sistem juga tidak dapat menyimpan data secara terpusat yang dapat memudahkan divisi pada restoran untuk berbagi data dan informasi, serta tidak dapat mengintegrasikan proses bisnis yang ada pada perusahaan.

IV.1 Identification

Tahap pertama yang dilakukan pada penelitian ini adalah tahap *identification*, pada tahap ini peneliti melakukan analisis terhadap permasalahan dan kekurangan yang ada pada *restaurant* baik pada proses bisnis yang ada dan sistem eksisting yang digunakan saat ini.

Berikut merupakan proses yang dilakukan pada tahapan *identification*:

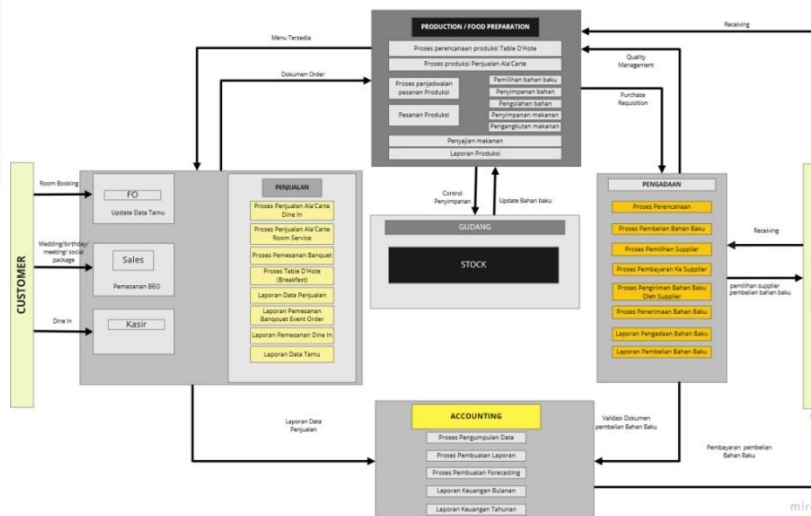
1. Interview : Pada proses interview, peneliti mengajukan beberapa pertanyaan pada pihak De Braga Hotel khususnya pada divisi-divisi terkait yaitu kepala bagian penjualan. Jawaban tersebut akan menjadi sumber data yang akurat yang dapat di analisa kembali menjadi sebuah informasi.
2. Identifikasi masalah : Tahap ini merupakan proses mendefinisikan hasil data dari wawancara menjadi informasi untuk membuat latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian serta batasan masalah yang akan dibahas.

IV.2 Requirement Planning

Pada tahap ini akan dilakukan analisa proses bisnis yang ada pada restoram kemudian selanjutnya menyiapkan solusi, tujuan serta *software* yang dibutuhkan oleh *restaurant* De Braga Hotel. Dimana nantinya akan menghasilkan sebuah rancangan sistem penjualan berbasis Odoo pada *restaurant*. Pada tahap ini juga hal terpenting yang perlu diperhatikan yaitu adanya keterlibatan dari kedua belah pihak, baik dari pihak hotel dan pihak peneliti.

IV.2.1 Alur Proses Bisnis Usulan Terintegrasi Restaurant De Braga

Berikut merupakan proses bisnis pada restoran De Brag Hotel yang akan dirancang pada sistem Odoo, kegiatan tersebut dilakukan dalam beberapa aktivitas utama yaitu pengadaan barang (*Purchasing*), Produksi (*Manufacturing*), Penjualan (*Sales*) dan Keuangan (*Accounting*). Dimana seluruh aktivitas tersebut saling berhubungan dan berkaitan satu sama lain.



Gambar 3. Alur Proses Usulan Terintegrasi

IV.2.2 Quotation (Penawaran Barang)

User Requirement:

Proses pembuatan form penawaran barang dapat dibuat melalui sistem. Dokumen penawaran (quotation) dapat terdokumentasi dengan baik dan tercatat dalam sistem.

- **Sistem Eksisting:**
Tidak ada field pembuatan form quotation dan belum ada dokumentasi penawaran barang.
- **Sistem Usulan:**
Dokumentasi penawaran barang (Dokumen Quotation) dapat dibuat melalui sistem. Bagian penjualan dapat mencetak dokumen quotation dan dapat dijadikan referensi untuk proses selanjutnya.

IV.2.3 Sales Order (Penjualan Barang)

User Requirement:

1. Integrasi bagian penjualan dengan bagian produksi dan bagian pengadaa barang.
2. Update Quantity on Hands dapat dilakukan pada sistem secara otomatis dan data terdokumentasi dengan baik.
3. Bagian penjualan dapat melakukan pencetakan dokumen penjualan melalui sistem

- **Sistem Eksisting**
 1. Sistem yang digunakan restoran saat ini belum terintegrasi dengan bagian produksi dan bagian pengadaan barang/gudang.
 2. Proses update stok product masih dilakukan secara manual dengan menanyakan langsung ke bagian kitchen.
 3. Dokumen pemesanan masih dilakukan secara manual dengan kertas, kemudian bagian penjualan memasukkan pesanan ke sistem dan dokumen pemesanan tidak terdokumentasi pada sistem.
- **Sistem Usulan**
 1. Sistem yang dapat mengintegrasikan bagian penjualan dengan bagian produksi dan bagian pengadaan barang/gudang.
 2. Update Quantity on Hands dapat dilakukan pada sistem terintegrasi secara otomatis dan data terdokumentasi dengan baik.
 3. Bagian penjualan dapat memasukkan data proses pemesanan ke dalam sistem dan dapat mencetak dokumen sales order.

IV.2.4 Picking Material (Pengambilan Barang)

User Requirement:

Integrasi antara bagian penjualan dengan bagian produksi untuk proses integrasi pemesanan banquet order.

- **Sistem Eksisting**
Proses pengiriman dokumen pemesanan banquet order masih dilakukan secara manual dengan membuat dokumen banquet order untuk bagian kitchen dan bagian keuangan.

- Sistem Usulan
Proses pembuatan dokumen banquet order dapat dilakukan pada sistem dan dokumen dapat dikirimkan langsung melalui sistem ke bagian produksi. Data pemesanan juga dapat terdokumentasi dengan baik.

IV.2.5 Retur Product (Pengembalian Barang)

User Requirement:

1. Proses pembuatan dokumen *retur product*
2. Mencetak dokumen laporan *retur product*

- Sistem Eksisting:
 1. Tidak terdapat proses pembuatan dokumen *retur product* pada sistem, pembuatan dokumen masih dilakukan secara manual.
 2. Tidak mencetak dokumen laporan *retur product* langsung pada sistem.
- Sistem Usulan:
 1. Proses pembuatan dokumen *retur product* dapat dibuat pada sistem dan terdokumentasi dengan baik.
 2. Dokumen *retur product* dapat dicetak melalui sistem.

IV.2.6 Billing

User Requirement:

1. Proses pembuatan dokumen tagihan pembayaran dapat dibuat melalui.
2. Melakukan update pembayaran dari *customer*.
3. Bagian penjualan dapat mencetak *invoice* dan mencetak laporan pembayaran.

- Sistem Eksisting
 1. Bagian penjualan tidak dapat membuat dokumen *invoice*, yang membuat dokumen tersebut bagian keuangan sehingga proses pembuatan dokumen tagihan memakan waktu lebih lama.
 2. Bagian penjualan tidak dapat mengupdate pembayaran dari *customer* pada sistem.
 3. Tidak dapat mencetak *invoice* dan mencetak laporan pembayaran.
- Sistem Usulan
 1. Dokumen *invoice* dapat dibuat langsung pada sistem bagian penjualan, sehingga menghemat waktu. Dan dokumen tersebut dapat diberikan langsung ke *customer* atau dikirimkan melalui *email*.
 2. Bagian penjualan dapat mengupdate dokumen pemesanan yang telah dibayar oleh *customer*. Bagian penjualan juga dapat mencetak dokumen *invoice* tersebut dan mencetak laporan pembayaran.

IV.2.7 Sales Report

User Requirement:

Proses pembuatan form penawaran barang dan pemesanan dapat tersimpan pada sistem.

- Sistem Eksisting
Proses pelaporan penjualan masih dilakukan secara manual dengan melakukan pencatatan pada *Microsoft Excel*.

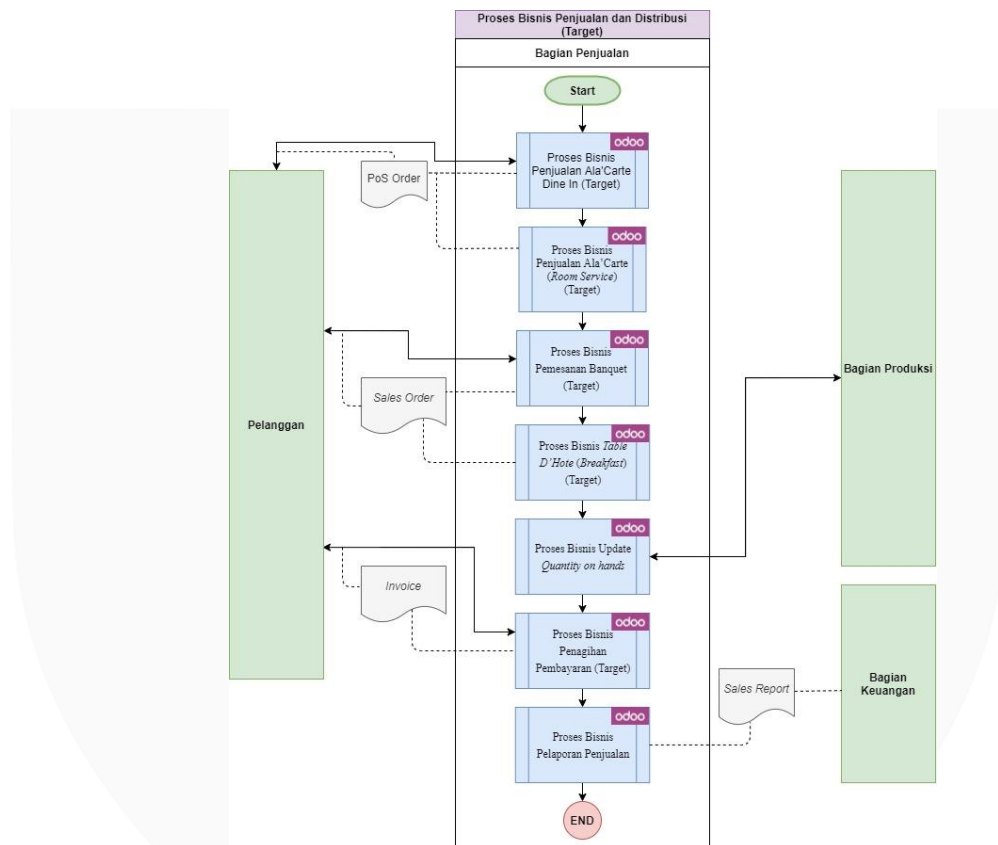
- Sistem Usulan
Proses pelaporan penjualan dan pembayaran dapat di dokumentasikan pada sistem dan dapat dicetak.

IV.3 Design Workshop

Setelah menyelesaikan tahapan *requirement planning* maka tahapan selanjutnya dalam metode RAD yaitu *design system* dimana tahapan ini bertujuan untuk melakukan proses desain, dimulai dengan melakukan perancangan sistem ERP berbasis Odoo untuk memenuhi kebutuhan dari sistem sebelumnya. Berdasarkan proses bisnis saat ini pada restoran, analisis Gap/Fit serta proses bisnis pada Odoo 13.0. Dari hasil analisis ini nantinya akan menghasilkan proses bisnis usulan yang dapat menjadi pertimbangan bagi perusahaan. Pada tahap ini juga dilakukan beberapa proses kustomisasi pada sistem ERP Odoo berdasarkan informasi dan usulan yang disesuaikan dengan tahapan *workshop* antara pihak *restaurant* De Braga Hotel dengan peneliti.

IV.3.1 Analisis Proses Bisnis Usulan Penjualan dan Distribusi Target

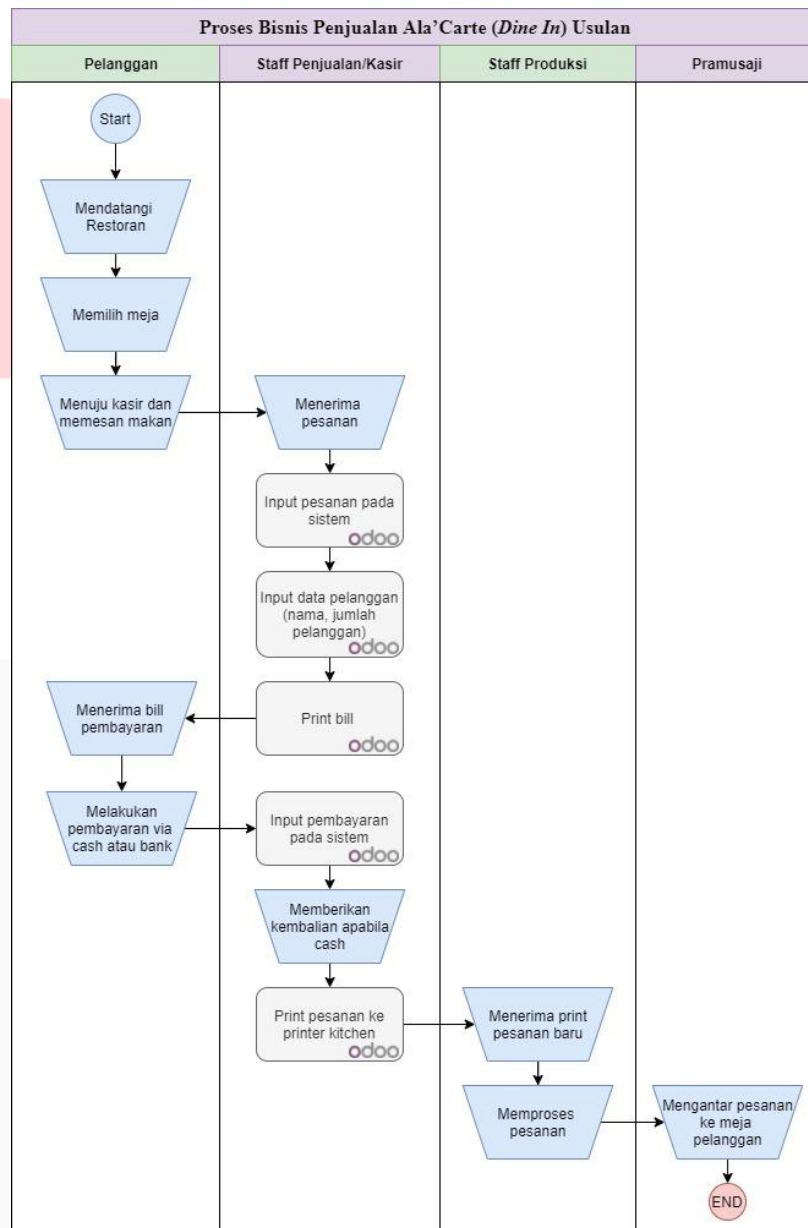
Berikut merupakan gambaran umum dari proses bisnis usulan penjualan dan distribusi (target) di restoran de braga hotel.



Gambar 4. Proses Bisnis Usulan Penjualan

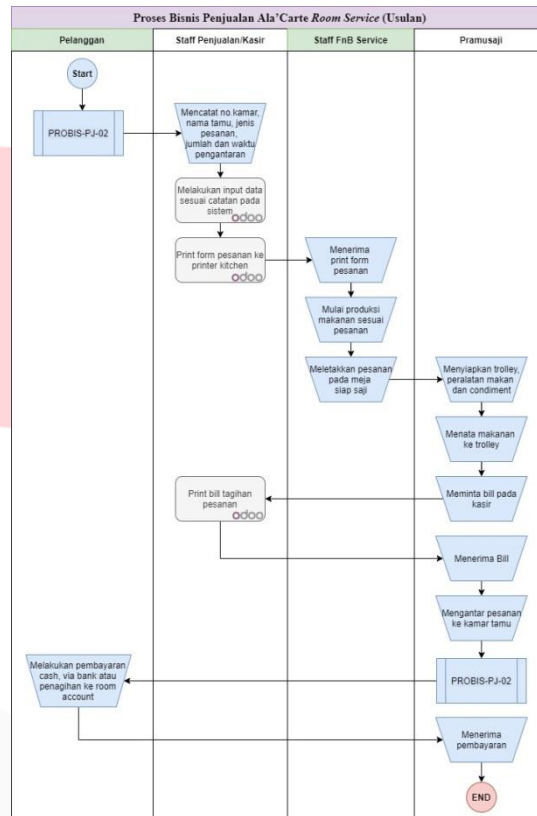
Proses Bisnis Usulan Target

1. Proses Bisnis Usulan Penjualan Ala'Carte *Dine In*



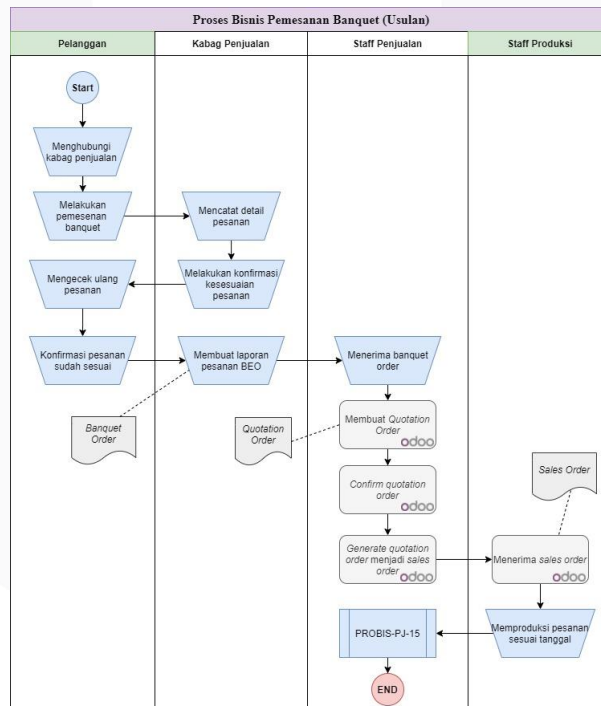
Gambar 5. Proses Bisnis Usulan Penjualan Ala'Carte *Dine In*

2. Proses Bisnis Usulan Penjualan Ala'Carte Room Service



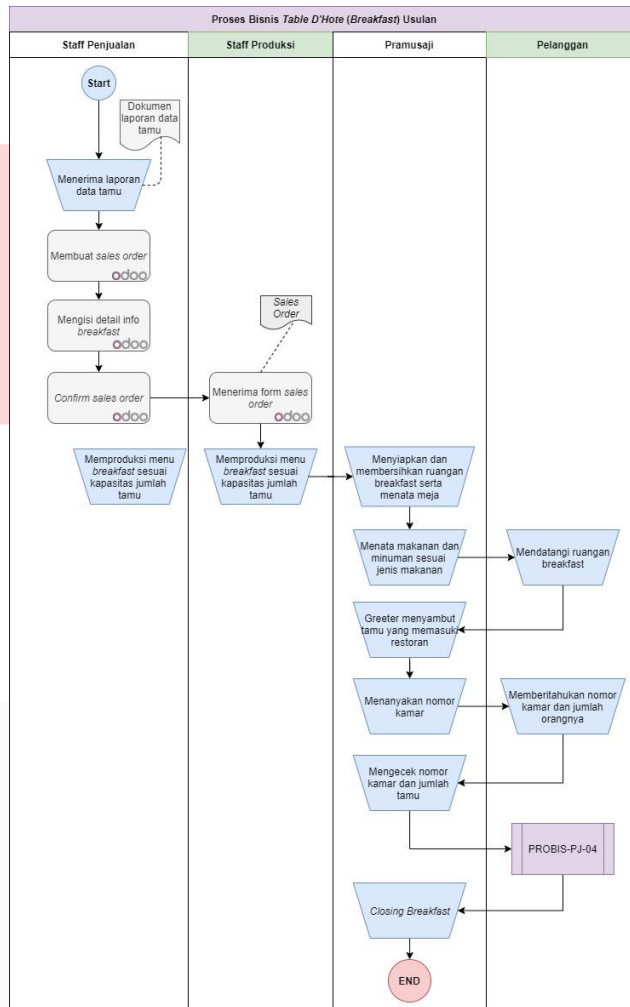
Gambar 7. Proses Bisnis Usulan Penjualan Ala'Carte Room Service

3. Proses Bisnis Usulan Pemesanan Banquet



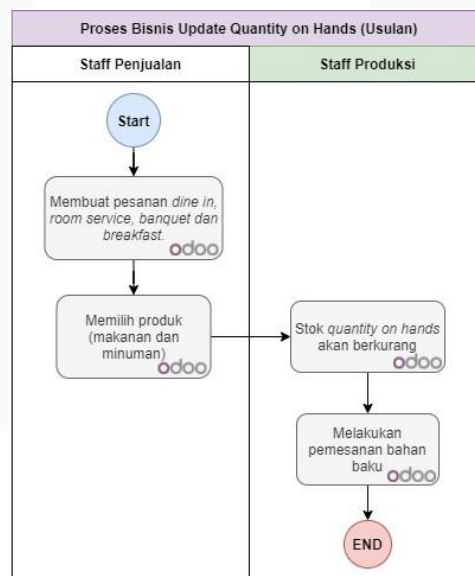
Gambar 8. Proses Bisnis Usulan Pemesanan Banquet

4. Proses Bisnis Usulan Penjualan *Table D'Hote (Breakfast)*



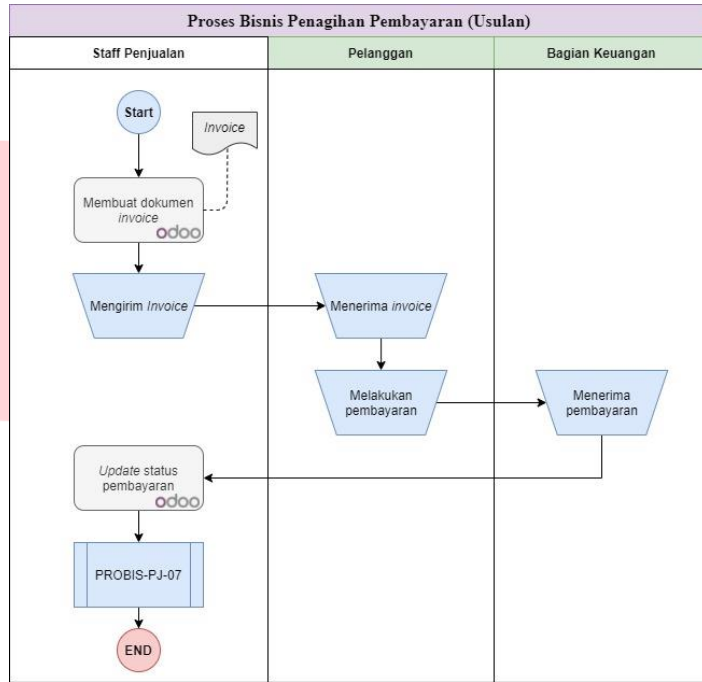
Gambar 9. Proses Bisnis Usulan Penjualan *Table D'Hote (Breakfast)*

5. Proses Bisnis Usulan *Update Quantity on Hands*



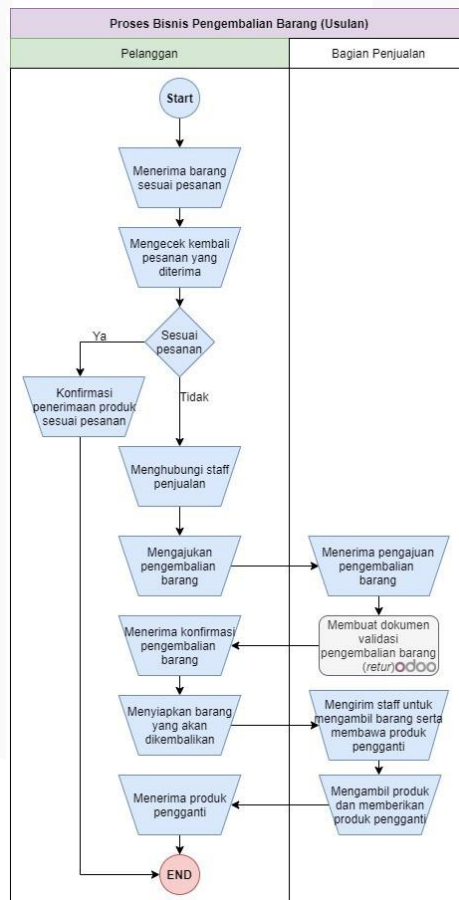
Gambar 10. Proses Bisnis Usulan *Update Quantity on Hands*

6. Proses Bisnis Usulan Penagihan Pembayaran



Gambar 11. Proses Bisnis Usulan Penagihan Pembayaran

7. Proses Bisnis Usulan Pengembalian Barang (Retur Product)



Gambar 12. Proses Bisnis Usulan Pengembalian Barang (Retur Product)

IV.4 Implementation

1. Konfigurasi Pada Modul Sales

A. Tampilan konfigurasi *form quotation*

Pada tampilan *Form Quotation* telah dilakukan beberapa penyesuaian konfigurasi yang meliputi:

- Membuat kurs rupiah dalam *field pricelist*.
- Menambahkan *field Quotation Template*.
- Menambahkan *field invoice address* dan *delivery address*.

Gambar 12. Hasil Konfigurasi Form *Quotation*

B. Tampilan konfigurasi *form sales order*

Pada tampilan *Form Sales Order* telah dilakukan beberapa penyesuaian konfigurasi yang meliputi:

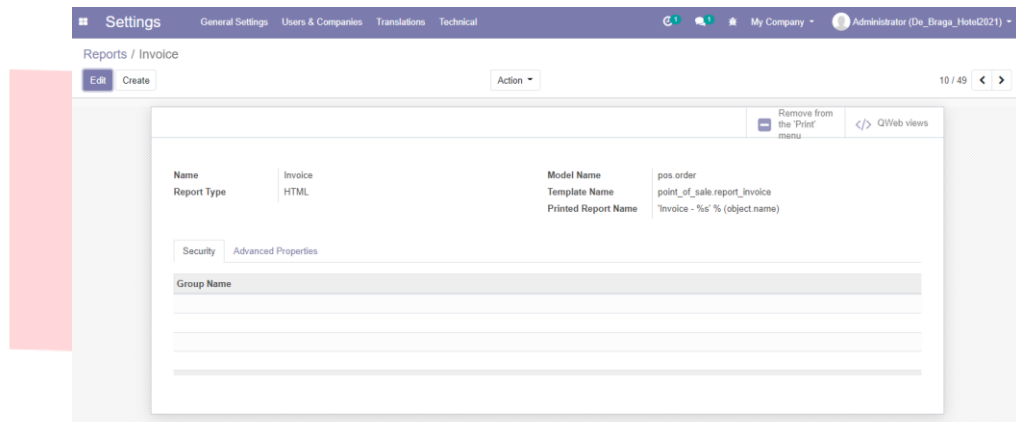
- Membuat kurs rupiah dalam *field pricelist*.
- Menambahkan *field Quotation Template*.
- Menambahkan *field invoice address* dan *delivery address*.

Gambar 13. Hasil Konfigurasi Form *Sales Order*

C. Tampilan konfigurasi *form invoice*

Pada tampilan *Form Invoice* telah dilakukan penyesuaian konfigurasi yaitu:

- Merubah format file print PDF menjadi HTML.



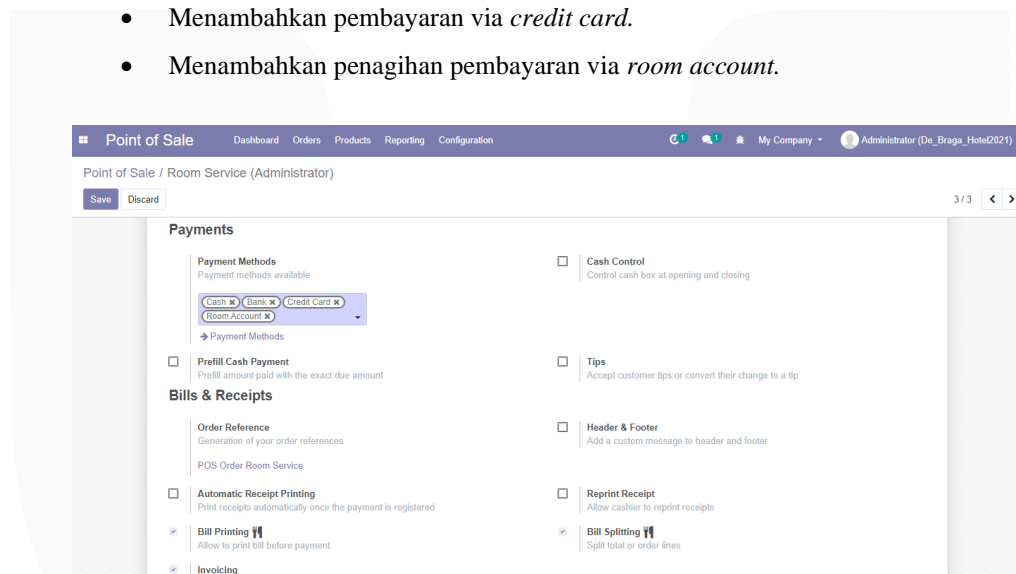
Gambar 14. Hasil Konfigurasi Form Invoice

2. Konfigurasi Pada Modul Point of Sale

A. Tampilan konfigurasi *Payment Methods*

Pada menu *payment methods* telah dilakukan penyesuaian konfigurasi yaitu:

- Menambahkan pembayaran via *credit card*.
- Menambahkan penagihan pembayaran via *room account*.

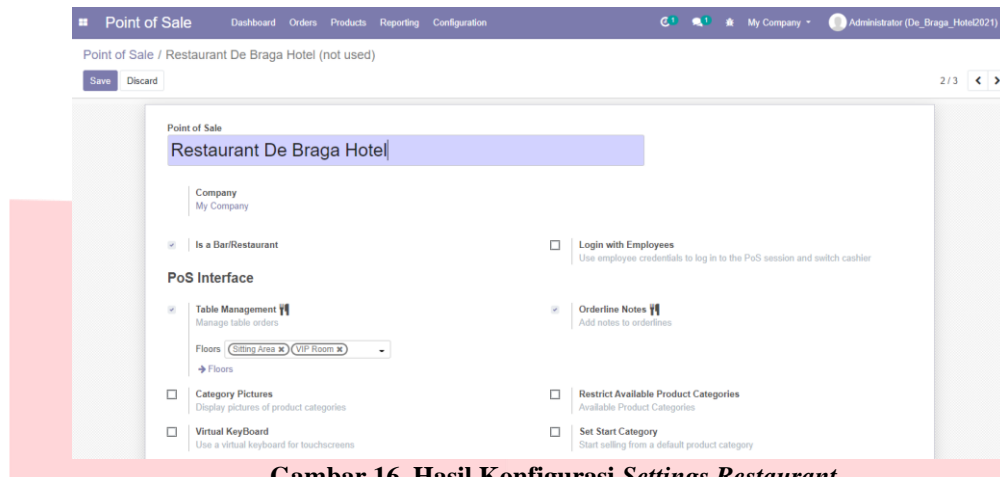


Gambar 15. Hasil Konfigurasi Payment Methods

B. Tampilan konfigurasi *Settings Point of Sale (Restaurant De Braga Hotel)*

Pada menu *Settings Point of Sale (Restaurant De Braga Hotel)* telah dilakukan beberapa penyesuaian konfigurasi yang meliputi:

- Setting tampilan *Restaurant*
- Menampilkan *Table Management (Sitting Area, VIP Room)*
- Menampilkan *Orderline Notes*
- Konek *Device Order Printer*
- Menampilkan *Bill Printing* dan *Bill Splitting*

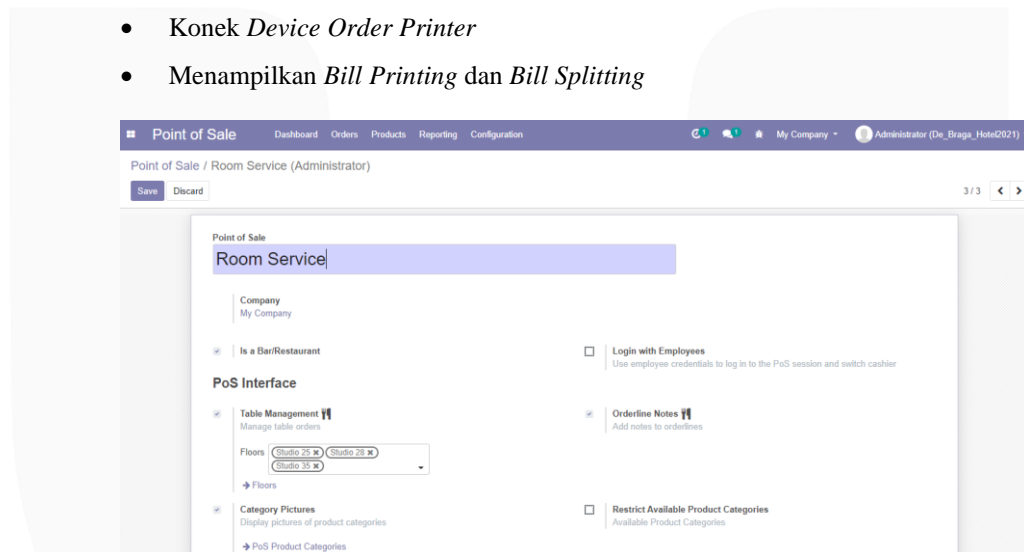


Gambar 16. Hasil Konfigurasi *Settings Restaurant*

C. Tampilan konfigurasi *Settings Point of Sale (Room Service)*

Pada menu *Settings Point of Sale (Room Service)* telah dilakukan beberapa penyesuaian konfigurasi yang meliputi:

- *Setting* tampilan peta kamar sesuai tipe
- Menampilkan *Orderline Notes*
- Konek *Device Order Printer*
- Menampilkan *Bill Printing* dan *Bill Splitting*



Gambar 17. Hasil Konfigurasi *Settings Room Service*

3. Kustomisasi

A. Tampilan kustomisasi pada *Form Quotation*

Pada *Form Quotation* telah dilakukan kustomisasi beberapa *field* yaitu:

- Menambahkan tab '*Order Details*' yang berisi 4 field:
 - a. *Package Type*
 - b. *Event Date*
 - c. *Delivery Time*
 - d. *Note*

Gambar 18. Hasil Kustomisasi Form *Quotation*

B. Tampilan kustomisasi pada *Form Sales Order*

Pada *Form Sales Order* telah dilakukan kustomisasi beberapa *field* meliputi:

- Menghapus tab '*Customer Signature*'

Gambar 19. Hasil Kustomisasi *Sales Order*

- Menambahkan tab '*Order Details*' yang berisi 4 field:
 - a. *Package Type*
 - b. *Event Date*
 - c. *Delivery Time*
 - d. *Note*

Gambar 20 Hasil Kustomisasi Form *Sales Order*

C. Tampilan kustomisasi pada *Form Report Quotation*

Pada tampilan *Form Quotation* telah dilakukan kustomisasi, hal ini dilakukan agar data pada *field* tab 'Order Details' yang telah di kustom sebelumnya pada *Form Quotation* akan tampil di *Form Report Quotation*. Berikut merupakan hasil dari *Report Quotation* yang telah berhasil di kustom.

Description	Quantity	Unit Price	Taxes	Amount
[WP01] Wedding package	1 Units	10.000.000		Rp 10.000.000
Subtotal				Rp 10.000.000
Total				Rp 10.000.000

Gambar 21. Hasil Kustomisasi *Form Report Quotation*

D. Tampilan kustomisasi pada *Form Report Sales Order*

Pada tampilan *Form Sales Order* telah dilakukan kustomisasi, hal ini dilakukan agar data pada *field* tab 'Order Details' yang telah di kustom sebelumnya pada *Form Sales Order* akan tampil di *Form Report Sales Order*. Berikut merupakan hasil dari *Report Sales Order* yang telah berhasil di kustom.

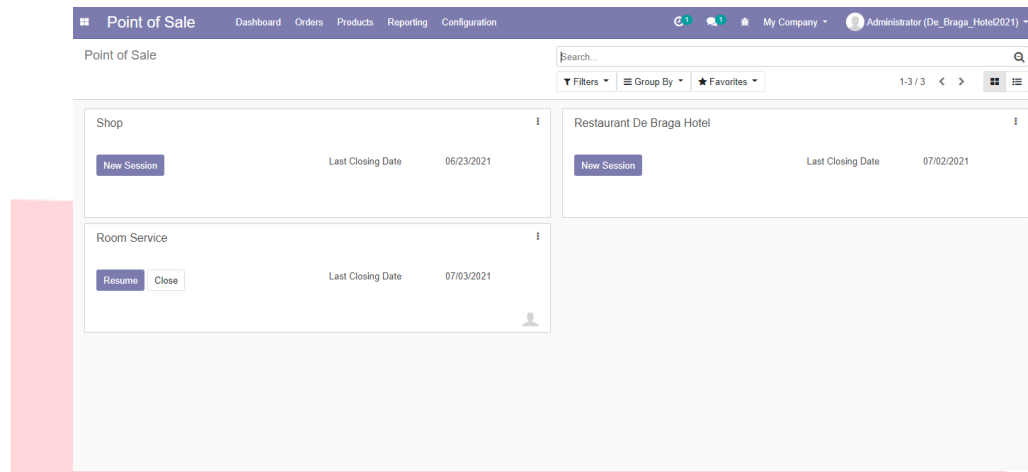
Description	Quantity	Unit Price	Taxes	Amount
Birthday Package	1 Units	5.000.000		Rp 5.000.000
Subtotal				Rp 5.000.000
Total				Rp 5.000.000

Gambar 22. Hasil Kustomisasi *Form Report Sales Order*

E. Tampilan kustomisasi pada *Dashboard Point of Sale*

Pada tampilan *dashboard point of sale* telah dilakukan kustomisasi yaitu:

- Membuat *field* baru untuk 'Restaurant De Braga Hotel'
- Membuat *field* baru untuk 'Room Service'



Gambar 23. Hasil Kustomisasi Dashboard Point of Sale

V. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diperoleh hasil penelitian yang telah dianalisis. Berdasarkan hasil yang diperoleh, kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Hasil perancangan proses bisnis usulan sudah sesuai dengan analisis kebutuhan dari proses penjualan pada *restaurant*. Berdasarkan analisis kebutuhan, sistem eksisting yang masih dilakukan secara manual telah dirancang agar dapat di proses melalui sistem Odoo sehingga dapat memproses pesanan pelanggan langsung pada sistem, mendokumentasikan penagihan pembayaran dan terintegrasi dengan bagian keuangan, mendokumentasikan pelaporan penjualan dan dapat dilakukan pencetakan serta dapat memproses dokumen *retur* barang pada sistem.
2. Sistem ERP penjualan berbasis Odoo yang telah dibangun, dapat mengintegrasikan proses penjualan dengan proses produksi, proses pengadaan barang dan bagian keuangan. Sehingga memberikan keuntungan dalam penyampaian data dan informasi secara *realtime*, seperti halnya proses update *quantity on hands* yang dapat terupdate secara *realtime* pada sistem penjualan yang terintegrasi dengan proses produksi.
3. Perancangan sistem penjualan berbasis Odoo, dapat menghasilkan proses pelaporan yang terdokumentasi pada sistem serta terintegrasi dengan dengan bagian produksi dan bagian keuangan. Hasil kustomisasi pada sistem Odoo juga dapat ditampilkan pada hasil pencetakan laporan.

Referensi

- [1] H. Hermawan, "Pengantar Manajemen Hospitality," 2017, doi: 10.31219/osf.io/ehwuk.
- [2] N. Laoli, "Artotel Grup akan kelola lima properti baru untuk tingkatkan pendapatan," *Kontan.co.id*, 2019. <https://industri.kontan.co.id/news/artotel-grup-akan-kelola-lima-properti-baru-untuk-tingkatkan-pendapatan>.
- [3] R. Akbar and J. Juliastrioza, "Penerapan Enterprise Resource Planning (ERP) untuk Sistem Informasi Pembelian, Persediaan dan Penjualan Barang pada Toko EMI GROSIR dan ECERAN," *J. Nas. Teknol. dan Sist. Inf.*, vol. 1, no. 1, pp. 7–17, 2015, doi: 10.25077/teknosi.v1i1.2015.7.
- [4] Suminten, "Implementasi Enterprise Resource Planning (ERP) Pada Usaha Pithik Sambel Ndeso Berbasis Odoo," *J. PROSISKO*, vol. 6, no. 1, pp. 60–68, 2019, [Online]. Available: <https://e-jurnal.lppmunsera.org/index.php/PROSISKO/article/view/1127>.
- [5] S. Aziza and G. H. N. N. Rahayu, "Implementasi Sistem Enterprise Resource Planning Berbasis Odoo Modul Sales Dengan Metode Rad Pada Pt Xyz," *J. Ind. Serv.*, vol. 5, no. 1,

- pp. 49–58, 2019, doi: 10.36055/jiss.v5i1.6503.
- [6] J. A. Hall, *Accounting Information Systems*, 8th ed. USA: South-Western Cengage Learning, 2012.
- [7] J. A. O'Brien, "Course Syllabus MMIS 620 – Management Information Systems- 3 credits-Online format Fall," pp. 1–10, 2011.
- [8] V. Yasin, "Pentingnya Sistem Enterprise Resource Planning (Erp) Dalam Rangka Untuk Membangun Sumber Daya Pada Suatu Perusahaan," *Manaj. Inform.*, 2013.
- [9] Setyawan Wibisono, "Enterprise Resource Planning (ERP) Solusi Sistem Informasi Terintegrasi," p. 283, 2005.
- [10] S. Widiyanti, "Kesuksesan Dan Kegagalan Implementasi Enterprise Resource Planning (Erp) Dan Contoh Studi Kasus Pt Semen Gresik & Fox Meyer," pp. 1–37, 2013.
- [11] P. K. Aji, "Sistem informasi penjualan pada restoran tunas asri cepu," *Pradita Kunto Aji*, pp. 3–4, 2018.
- [12] A. Suryana, *Ketahanan Pangan*. 2003.
- [13] R. Akbar, "Implementasi Enterprise Resource Planning (Erp) Pada Sistem Pembelian, Persediaan, Penjualan Dan Customer Relationship Management (Crm) (Studi Kasus : Jaya Utama Motor)," *Semin. Nas. Sains dan Teknol. Fak. Tek. Univ. Muhammadiyah Jakarta*, vol. 8, no. November, 2016.
- [14] A. S. Sani, F. Pradana, and D. S. Rusdianto, "Pembangunan Sistem Informasi Point Of Sales Terintegrasi Dalam Lingkup Rumah Makan Beserta Cabangnya (Studi Kasus : RM . Pecel Pincuk Bu Tinuk)," *J. Pengemb. Teknol. Inf. dan Ilmu Komput. Univ. Brawijaya*, vol. 2, no. 10, pp. 3249–3257, 2018.
- [15] F. T. Industri, J. T. Informatika, and U. K. Petra, "Studi Analisis Rapid Application Development Sebagai Salah Satu Alternatif Metode Pengembangan Perangkat Lunak," *J. Inform.*, vol. 3, no. 2, pp. 64–68, 2002, doi: 10.9744/informatika.3.2.pp.64-68.