

Perancangan Sistem Erp Terintegrasi Modul Sales Management Dalam Smart Umkm Menggunakan Aplikasi Odoo Dengan Metode Asap (Studi Kasus Nayla Food)

1st Daniel Abicheca Hutomo
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia

danielhutomo@student.telkomuniversity.ac.id

2nd R.Wahjoe Witjaksono
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia

wahyuwicaksono@telkomuniversity.ac.id

3rd Avon Budiono
Fakultas Rekayasa Industri
Universitas Telkom
Bandung, Indonesia

avonbudi@telkomuniversity.ac.id

Abstrak— Teknologi informasi sudah menjadi bagian penting dari strategi bersaingnya di dunia usaha. Penggunaan teknologi di seluruh perusahaan memungkinkan pengguna untuk mendapatkan informasi yang mereka butuhkan secara tepat waktu dan membuat keputusan yang akurat. Ketika persaingan antara usaha mikro, kecil dan menengah atau UMKM dan perusahaan besar semakin intensif, UMKM harus mencari keutamaan kompetitif yang dapat membantu membatasi biaya dan mengoptimalkan keuntungan., dan adanya penerapan sistem ERP pada perusahaan adalah cara yang diterapkan perusahaan untuk mengoptimalkan kualitas sistem informasinya. Hal ini dikarenakan ERP adalah bagian dari prasarana perusahaan dan dapat menyederhanakan proses bisnis perusahaan yang mengaplikasikannya. Dan juga ERP ini dapat meminimalisir dampak pada ketertinggalannya teknologi pada UMKM yang masalah pada semua aktivitas penjualan atau sales belum terintegrasi dengan divisi lainnya. Untuk menerapkan ERP dibutuhkan sebuah aplikasi yaitu Odoo dengan metode ASAP (Accelerated SAP). Metode ini mempunyai lima tahap yaitu Project Preparation, Business blueprint, Realization, Final Preparation dan Go-Live. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang diperoleh melalui wawancara, dan studi literatur. Hasil penelitian dari perancangan sistem ERP aplikasi Odoo pada modul sales management dapat diterapkan dan disesuaikan dengan kebutuhan UMKM.

Kata kunci : UMKM, Odoo, ASAP, Sales, ERP.

I. PENDAHULUAN

Teknologi informasi sudah menjadi faktor penting dalam langkah bersaingnya di dunia bisnis. Penggunaan teknologi di seluruh perusahaan memungkinkan pengguna untuk mendapatkan informasi yang mereka butuhkan secara tepat waktu dan membuat keputusan yang akurat [1]. Semakin ketatnya kompetisi antara Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan perusahaan besar, lalu UMKM perlu mencari keutamaan kompetitif yang dapat membantu membatasi biaya dan mengoptimalkan keuntungan (6). Tetapi, tantangan global yang pada sekarang ini memungkinkan UMKM

untuk mempunyai kondisi tersebut karena persaingan yang bertambah tegang dan UMKM seharusnya merancang dengan aplikasi yang memadai untuk kemajuan usaha dalam menghadapi kompetisi global.

Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan Usaha, Kecil, dan Menengah (Kemenkopukm) jumlah unit UMKM mendapat peningkatan dari tahun 2017 sampai 2019, diantaranya yaitu 63 juta unit di tahun 2017, 64 juta unit di tahun 2018, 66 juta unit di tahun 2019. Penjualan barang yang dilakukan tanpa melihat proses dan pemantauan penjualan yang dilakukan dalam beberapa UMKM merupakan salah satu faktor yang menjadi keberhasilan atau kegagalan suatu UMKM[7]. Sehingga solusi yang tepat untuk merancang penerapan yaitu dengan sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP), yaitu *Smart* UMKM. pada perancangan *smart* UMKM ini berpusat pada UMKM yang menggerakkan proses produksinya sendiri. Sistem ini akan dirancang memanfaatkan aplikasi ERP yaitu Odoo dengan memerlukan metode ASAP dimana metode tersebut mampu mengembangkan implementasi dengan dan membantu *user* atau penggunaannya mendapatkan solusi terbaik untuk proses bisnisnya[8].

Nayla Food adalah perusahaan swasta yang berada di Kota Bandung dan bergerak dibidang Management Channel Distribusi untuk produk UMKM. Untuk menerapkan seluruh penjualan yang ada, Nayla Food ini masih menggunakan pencatatan *invoice* dengan nota sehingga bisa terjadinya lupa dalam menyimpan bukti transaksi, kesalahan perhitungan matematis dan yang paling *fatal* bisa terjadinya kecurangan.

Jadi penelitian ini bertujuan untuk memberikan solusi yang tepat untuk permasalahan diatas dengan merancang sebuah sistem Enterprise Resource Planning terintegrasi modul sales management dalam *smart* UMKM menggunakan aplikasi Odoo metode ASAP pada Nayla Food, perancangan dilakukan dengan menggunakan aplikasi Odoo dan implementasi modul sales management yang disesuaikan dengan kebutuhan bisnis UMKM itu sendiri.

II. KAJIAN TEORI

A. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah salah satu bagian yang memberikan bantuan penting terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Masalah besar UMKM yaitu pemasaran. Pemasaran menggunakan cara konvensional membutuhkan biaya tinggi, contohnya menambah cabang baru, mengikuti pameran dan memberi-bagikan brosur. Perkembangan internet membentuk media nan efektif untuk membuka cara pemasaran yang baru untuk produk UMKM. Selain dengan biaya yang terjangkau murah, penggunaan internet memungkinkan pengabaran informasi yang lebih cepat dan leluasa [7].

B. Profile Perusahaan

Nayla Food Group adalah perusahaan swasta yang bergerak dibidang Management Channel Distribusi untuk produk UMKM. Berdiri sejak tahun 2020 dan berlokasi di kota Bandung. PT Distribusi Kulek Indonesia (DKI) adalah unit bisnis PT Nayla Berkah Sejahtera yang bergerak di bidang distribusi *consumer product*. Nayla Food memasarkan bahan pangan, baik untuk perorangan maupun usaha. untuk produknya sendiri itu berupa makanan kemasan, minuman kemasan, dan makanan beku. Lalu semua produk Nayla Food didistribusikan oleh DKI. DKI juga mendistribusikan *consumer product* lainnya ke beberapa area di Indonesia, dengan segmen pasar ritel *modern*, juga pasar tradisional.

C. Enterprise Resource Planning (ERP)

1. Pengertian ERP

Enterprise Resource Planning (ERP) merupakan teori perencanaan lalu pengelolaan sumber daya perusahaan termasuk aset, orang, mesin, suku cadang, waktu, material dan kapasitas yang memiliki pengaruh dari pengelolaan puncak sampai operasional perusahaan agar dapat dipergunakan secara optimal untuk menciptakan nilai *plus* bagi seluruh pihak yang berkepentingan di dalam perusahaannya [4]

2. Manfaat ERP

Menurut [12], ada beberapa manfaat yang diperoleh dari penggunaan sistem ERP, yaitu merekomendasikan sistem terintegrasi pada perusahaan, melakukan integrasi secara *global*, memanajemen pengelolaan operasi, dan melancarkan pelaksanaan manajemen *supply chain* sesuai dengan kemampuan integrasinya.

3. Modul *Sales Management* pada ERP

Modul SAP *Sales and Distribution* mempunyai proses bisnis yaitu proses penjualan (*sales order management*). Modul *sales* merupakan modul yang berisi semua proses transaksi yang terkait. Dimulai dari pembuatan penawaran, pengiriman, penawaran kepada pelanggan, hingga pesanan yang siap difakturkan[11].

D. Odoo

1. Pengertian Odoo

Odoo adalah aplikasi usaha mencakup CRM (*Customer Relationship Management*) atau menurut konsepnya sendiri, CRM adalah cara bisnis yang menggabungkan proses, orang, dan teknologi.

Selanjutnya, aplikasi ini pun mencakup *Project Management*, Penjualan (*Sales*), Manufaktur, *Warehouse*, dan Manajemen Keuangan.

2. Perbandingan Odoo dengan *Software ERP*

Perbandingan *Software* dilakukan untuk membandingkan antara *software* satu dengan yang lainnya, agar menjadi pertimbangan dalam menentukan *software* yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Lalu penulis memilih Odoo karena fiturnya yang cukup lengkap, mudah digunakan, server lebih cepat, dan mudah untuk dimodifikasi.

3. Modul *Sales Management* pada Odoo

Modul *Sales management* menekankan penggunaan cara penjualan yang memprediksi perkembangan pasar. Kepentingan utama penerapan modul ini yaitu untuk menghasilkan struktur data yang dapat direkam, dianalisis lalu dikendalikan untuk memuaskan *customer* dan membuat keuntungan yang wajar pada masa akuntansi yang akan datang[2].

E. Metode ASAP

1. Pengertian Metode ASAP

Accelerated SAP (ASAP) yaitu rencana yang disarankan SAP agar mengaplikasikan ERP di perusahaan. Pengalaman SAP dalam membangun dan mengimplementasikan aplikasi ERP di berbagai jenis perusahaan merupakan praktik terbaik yang telah terbukti sukses dalam pengalaman mereka[9].



GAMBAR 1
Metode ASAP

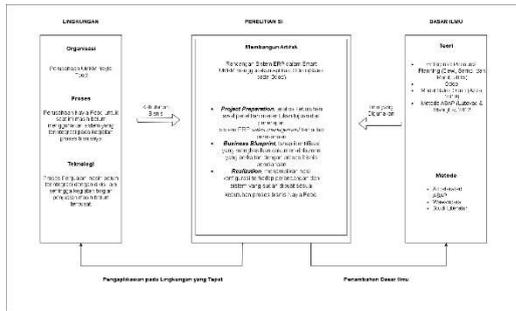
2. Manfaat Metodologi ASAP

Beberapa keuntungan menggunakan Metodologi ASAP, yaitu konsepnya transparansi yang berarti semua proses berdasarkan fakta, operasional manajemen terorganisir, dan yang terakhir informasi yang didasarkan pada pengalaman masa lalu.

III. METODOLOGI PENELITIAN

A. Metode Konseptual

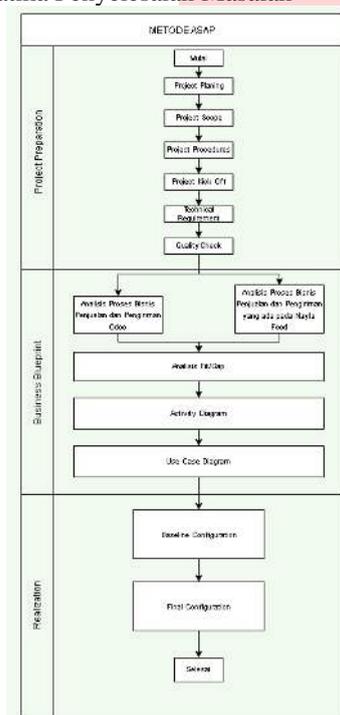
Model konseptual adalah konsep pemikiran yang membantu peneliti mengembangkan solusi untuk masalah mereka dan mengembangkan solusi untuk masalah yang ada. Dengan atribusi yang tepat, model konseptual dapat menjadi representasi yang benar dari fenomena yang sedang dipelajari.



GAMBAR 2
Metode Konseptual

Berdasarkan model konseptual pada Gambar III-1, yang terdapat di Nayla Food telah dirangkum dalam tiga komponen, diantaranya yaitu komponen lingkungan, penelitian SI, dan dasar ilmu.

B. Sistematika Penyelesaian Masalah



GAMBAR 3
Sistematika Penyelesaian Masalah

Berikut penjelasannya:

1. Project Preparation

Tahap *Project Preparation* merupakan analisa kebutuhan awal penelitian menentukan tujuan dari penerapan sistem ERP *sales management* terhadap perusahaan dan menentukan ruang lingkup penelitian yang akan dilakukan melalui studi literatur berupa referensi jurnal mengenai konsep implementasi ERP dan konsep *sales management*. Studi lapangan berupa wawancara dilakukan secara langsung ke Nayla food.

2. Business Blueprint

Pada tahap ini penulis menganalisis proses bisnis penjualan dan pengiriman yang sudah ada pada Nayla Food dan juga proses bisnis usulan atau *targetting*. Lalu dilanjut dengan menganalisis Fit/Gap, membuat *activity diagram*, dan yang terakhir membuat *use case diagram*.

3. Realization

- a. *Baseline Configuration*, merupakan fase perancangan sistem ERP Odoo. Pada fase ini peneliti melakukan langkah-langkah yang dilakukan hingga akhir tahap *realization*.
- b. *Final Configuration*, fase penyesuaian agar memastikan hasil analisis dan desain usulan berjalan sesuai dengan kebutuhan Nayla Food. Di fase ini dilakukan instalasi aplikasi, penyesuaian, dan hasil perancangan konfigurasi penggunaan modul *sales*.

4. Final Preparation

- a. UAT (*User Acceptance Tests*), pada tahapan ini melakukan pengujian sistem ERP yang sudah dikonfigurasi. Namun tahapan ini tidak dilakukan.
- b. *Training*, pada tahapan ini melakukan pelatihan untuk *staff* dan pengguna. Namun tahapan ini tidak dilakukan
- c. *System Management Activities*, pada tahapan ini membuat *user*, *profile user* dan *profile*. Namun tahapan ini tidak dilakukan.
- d. *Cut-Over*, pada tahapan ini membuat aktifitas mengenai perpindahan data. Namun tahapan ini tidak dilakukan.

5. Go-Live

- a. *Issue-Log*, pada tahapan ini tim *support* harus siap dan memperhatikan *issue* yang ada pada *issue-log*. Namun tahapan ini tidak dilakukan.

IV. ANALISIS DAN PERANCANGAN

A. Proses Bisnis Analisis Eksisting

Proses bisnis penjualan pada Nayla Food dimulai dari UMKM yang melakukan pengiriman produk ke Nayla Food untuk di distribusikan. Kemudian Nayla Food mengirimkan produk ke pihak PT. Distribusi Kulek Indonesia, yang dimana diproses ini, pihak PT. Distribusi Kulek Indonesia akan menyortir semua produk yang telah diterima dari Nayla Food untuk langsung siap dikirimkan ke para mitra distributor dengan tujuan akhir yaitu menjual produk-produk tersebut.

B. Proses Bisnis Analisis Usulan

Proses bisnis usulan yang dibuat oleh penulis mengenai penjualan di Nayla Food dimulai dari *customer* melakukan pemesanan produk ke Nayla Food. Lalu Nayla Food menerima produk yang dipesan oleh *customer* dan membeli produk dari UMKM sesuai dengan pesanan *customer* dan juga kebutuhan stok. Setelah itu UMKM mengirimkan produk sesuai dengan pesanan dari Nayla Food. Lalu Nayla Food menerima produk dari UMKM dan dilanjutkan dengan melakukan *update* mengenai ketersediaan produk. Setelah itu *staff sales* membuat dokumen *quotation* untuk melakukan kesepakatan terkait pemesanan dari *customer* melalui sistem Odoo. Dapat dilihat bahwa pada proses bisnis, terdapat notasi mengenai *gateway* apakah *customer* menyetujui kesepakatan tersebut. Apabila *customer* sudah menyetujui, maka akan diterbitkan dokumen *sales order* dari sistem Odoo, dan apabila tidak maka *customer* melakukan pemesanan ulang

C. GAP Analysis

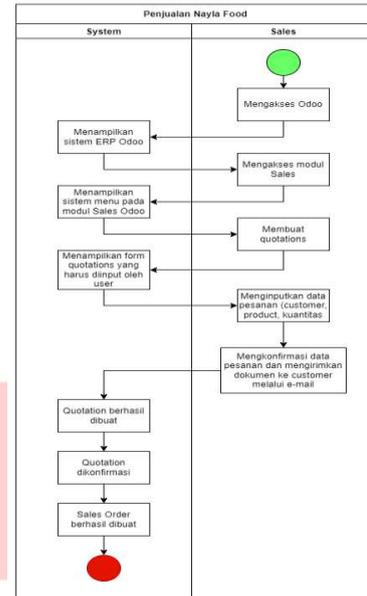
Dalam proses GAP analysis ini akan dijelaskan hasil GAP yang terjadi di Nayla Food yang kompatibel dengan proses bisnis eksisting atau yang sudah ada dan proses bisnis usulan pada bagian penjualan dan pengiriman produk yang terjadi di Nayla Food. GAP analysis sendiri memiliki 3 fulfillment yaitu N (None), yang dimana berarti proses bisnis masih belum atau tidak memenuhi requirement. Lalu dilanjutkan dengan fulfillment P (Partial), yang dimana proses bisnis sudah memenuhi sebagian requirement saja. Dan yang terakhir yaitu fulfillment F (Full), yang berarti bahwa proses bisnis sudah memenuhi seluruh requirement.

No.	Proses Bisnis	Kebutuhan	Fulfillment			Keterangan	Solusi
			N	P	F		
1.	Proses Penjualan Pada Nayla Food	Dibutuhkan sistem yang terintegrasi agar mempermudah proses penjualan		√		<p><u>Requirement</u> : Data pada proses penjualan masih dilakukan secara manual</p> <p><u>Application</u> : Pada odoo, terdapat proses quotation dan sales order yang dilakukan divisi sales untuk melubuhkan proses penjualan</p>	Proses penjualan yang dilakukan agar dapat mempermudah divisi sales
		Dibutuhkan Bahasa Indonesia, untuk mempermudah penggunaan aplikasi		√		<p><u>Requirement</u> : Bahasa yang digunakan di sistem ERP aplikasi Odoo adalah bahasa global, yaitu bahasa Inggris</p> <p><u>Application</u> : Pada odoo, terdapat pengaturan atau setting untuk bisa mengganti Bahasa sesuai dengan</p>	Penggunaan Bahasa Indonesia agar mudah dipahami.

GAMBAR 4
GAP Analysis

D. Activity Diagram

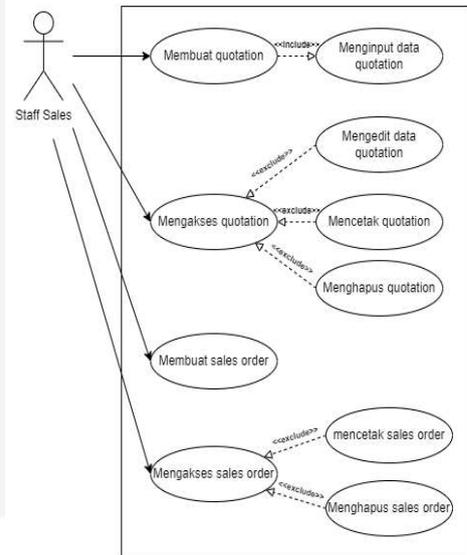
Activity diagram atau diagram aktivitas menggambarkan alur kerja atau aktivitas suatu sistem, proses bisnis, atau menu dalam suatu program.



GAMBAR 5
Activity Diagram

E. Use Case Diagram

Pada tahap use case diagram ini yaitu untuk mengidentifikasi dan menentukan hak akses pada user dalam menggunakan aplikasi Odoo yang akan diimplementasikan oleh peneliti di Nayla Food.



GAMBAR 6
Use Case Diagram

V. KESIMPULAN

Berdasarkan yang telah dilakukan oleh penulis, berikut merupakan kesimpulan yang dapat dimuat dari implementasi ERP untuk modul sales management di Nayla Food, yaitu implementasi ERP menggunakan metode ASAP dapat membantu proses penjualan dan mengintegrasikan dengan modul lainnya. Setelah itu, proses bisnis usulan atau targetting dan GAP analysis yang telah dibuat untuk mengidentifikasi kesenjangan dengan menilai kekurangan yang dimiliki lalu yang dihadapi oleh perusahaan dapat meningkatkan efektivitas kinerja.

REFERENSI

- [1] Akbar, R., Arici, Y. R., & Juliastrioza. (2015). Penerapan Enterprise Resource Planning (ERP) untuk Sistem Informasi Pembelian, Persediaan, dan Penjualan Barang pada Toko Emi Grosir dan Eceran.
- [2] Aziza, S., & Rahayu, G. H. (2019). Implementasi sistem enterprise resource planning berbasis Odoo modul sales dengan metode RAD pada PT XYZ
- [3] Basry, A., & Sari, E. M. (2018). PENGGUNAAN TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI (TIK) PADA USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM). 54.
- [4] Dewi, R. P. (2015). Optimasi Pemilihan Perangkat Lunak ERP Menggunakan Multi Criteria Decision Making Fuzzy-AHP danTOPSIS.
- [5] Ernita, H., & Kusuma, W. A. (2008). PENGEMBANGAN ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) UNTUK PERUSAHAAN RITEL
- [6] Handayani P, S. J. (2012). PETA RENCANA (ROADMAP) RISET ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) DENGAN FOKUS RISET PADA USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) DI INDONESIA.
- [7] Harahap, L. P. (2019). PERANCANGAN SISTEM ERP SMART UKM BERBASIS MODEL LAYANAN PADA PROSES SALES MANAGEMENT DENGAN METODE SERVICE ORIENTED ARCHITECTURE.
- [8] Lesmana, M. Y., Aziz, R. A., Sansprayada, A., & Setiawan, A. C. (2020). Implementasi Odoo Pada Industri Rumah Tangga Studi Kasus Pada “Kopi Karir”.
- [9] Lutovac, M., & Manojlov, D. (2012). The Successful Methodology for Enterprise Resource Planning (ERP) Implementation.
- [10] Novwari, F. D., Saedudin, R., & Witjaksono, W. (2016). Pengembangan Modul Purchase Dan Warehouse Management Berbasis Odoo Dengan Metode Accelerated Sap Pada Inglorious Industries.
- [11] S. Sarwani, I.R. Akbar, A.L. Handoko, D. Ilham, J. Ilmu Komput. Dan Bisnis 11 (2020) 91–100.
- [12] Nurkhafidoh, S., Ariyani, N. F., & Munif, A. (2019). RANCANG BANGUN API UNTUK ODOO ERP PADA MODUL SALES.