

Business Process Reengineering of CV Dext Jaya Sentosa to Support the Supply Chain Management

Bayu Setyo Nugroho¹, Ardhana Shofwan Firdaus, Nandaniko Pamade W., Nicky Visha Varma, Novi Rara Amiyati, Taufik Rohman

Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang
Jl. Prof. H. Soedarto S.H., Tembalang, Semarang, Jawa Tengah, Kode Pos 50275, Indonesia
Email:¹⁾ bsnbayu@polines.ac.id (Penulis Korespondensi)
Telp/WA: 0877-3161-1015 (Corresponding authors)

ABSTRACT

Technological advances and developments have helped many entrepreneurs to improve their businesses. Business processes that were originally carried out manually have been replaced by computerized-based automated management. One application of technology in the business world is the use of ERP software. Many companies use ERP software to integrate data between departments. One company that implements ERP software is CV Dext Jaya Sentosa. Implementation of ERP software at this company includes the process of supplying goods from vendors, recording cashiers, and managing customers. The ERP software used is Odoo with the modules used namely Purchase, Point of Sale (POS), and Customer Relationship Management (CRM). Odoo was chosen for this implementation because this software is open source and free to use but with certain conditions. The application of Odoo begins with planning the company's needs, which is then carried out by making a system design. All results of implementing Odoo in this company are then determined by comparing the activities before and after the use of this software. The application of the Purchase Management, Point of Sales, and CRM modules is able to meet the business needs of CV Dext Jaya Sentosa.

Keywords: *Purchase Management, Point of Sale (POS), Customer Relationship Management (CRM), Enterprise Resource Planning (ERP), Supply Chain Management*

Proses Bisnis Reengineering CV Dext Jaya Sentosa untuk Mendukung Manajemen Rantai Pasokan

ABSTRAK

Kemajuan dan perkembangan teknologi telah banyak membantu pengusaha untuk meningkatkan bisnis mereka. Proses bisnis yang awal mulanya dilakukan dengan cara manual telah berganti dengan pengelolaan otomatis berbasis komputerisasi. Salah satu penerapan teknologi dalam dunia usaha adalah penggunaan *software ERP*. Banyak perusahaan yang menggunakan *software ERP* untuk melakukan integrasi data antar departemen. Salah satu perusahaan yang mengimplementasikan *software ERP* adalah CV Dext Jaya Sentosa. Mengimplementasikan *software ERP* pada perusahaan ini mencakup proses penyediaan barang dari *vendor*, pencatatan kasir, dan pengelolaan pelanggan. *Software ERP* yang digunakan berbasis Odoo dengan modul yang digunakan yakni *Purchase, Point of Sale (POS), dan Customer Relationship Management (CRM)*. Odoo dipilih dalam pengimplementasian ini dikarenakan *software ini* bersifat *open source* dan gratis

untuk digunakan namun dengan syarat tertentu. Penerapan Odoo dimulai dengan merencanakan kebutuhan perusahaan terlebih dahulu yang selanjutnya dilakukan pembuatan desain sistem. Seluruh hasil pengimplementasian Odoo pada perusahaan ini kemudian ditentukan dengan cara membandingkan aktivitas sebelum dengan aktivitas sesudah penggunaan *software* ini. Penerapan Modul *Purchase Management*, *Point of Sales*, dan *CRM* mampu memenuhi kebutuhan bisnis CV Dext Jaya Sentosa.

Kata kunci: Manajemen Pembelian, Titik Penjualan, Manajemen hubungan pelanggan, Perencanaan Sumber Daya Perusahaan, Manajemen Rantai Pasokan

PENDAHULUAN

Perkembangan dan kemajuan teknologi informasi berperan penting dalam kelangsungan sebuah bisnis. Teknologi hadir untuk memecahkan berbagai masalah aktivitas bisnis mulai dari proses produksi, distribusi, hingga pengiriman barang. Namun tidak semua pelaku bisnis dapat memanfaatkan penuh perkembangan teknologi. Hal ini disebabkan oleh berbagai kondisi seperti keterbatasan *financial*, kurangnya sumber daya manusia yang unggul, serta kurangnya pendidikan dalam memanfaatkan sebuah teknologi. Pelaku bisnis yang tidak menerapkan teknologi akan mengalami kesulitan dan tertinggal dalam pengelolaan bisnisnya, sehingga laba yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut kurang optimal.

Salah satu pelaku bisnis di Kota Semarang yaitu CV Dext Jaya Sentosa adalah badan usaha berbentuk CV yang bergerak dalam bidang *retail gaming gear*. Perusahaan ini memiliki proses bisnis utama yaitu pembelian, pergudangan, dan penjualan. Menurut hasil observasi langsung yang diperoleh penulis, bisnis ini telah menerapkan teknologi yang cukup baik, namun masih terdapat beberapa kekurangan seperti pembelian barang dari *vendor* masih dilakukan dengan cara manual dengan menggunakan *chat* melalui *WhatsApp*, pembuatan *invoice* dan nota secara manual, dan tidak adanya sistem untuk mengelola pelanggan. Selain itu, sistem penyimpanan data masih dilakukan

secara terpisah sehingga data belum terintegrasi dengan baik. Masalah-masalah tersebut dapat menimbulkan berbagai kesalahan mulai dari kesalahan penginputan data, duplikasi data, dan menyulitkan *invoice tracking* dari pelanggan. Melihat banyaknya kekurangan yang dialami oleh bisnis ini, maka diperlukan sebuah sistem informasi yang dapat menunjang aktivitas bisnis tersebut salah satunya adalah dengan cara membuat sistem yang terintegrasi dengan menggunakan *software* ERP. ERP merupakan singkatan dari *Enterprise Resource Planning* yang mana ERP adalah sebuah *software* yang memungkinkan perusahaan dan pemasoknya mengelola bisnis secara efektif dan efisien di setiap siklusnya (AboAbdo, Aldhoiena, & Al-Amrib, 2019). *Software* ERP berbasis Odoo pada perangkat lunak dapat membantu dalam pembuatan sistem informasi untuk berbagai macam kebutuhan bisnis. Dengan diciptakannya sistem bisnis yang terintegrasi diharapkan pengelolaan bisnis dapat dilakukan dengan mudah dan cepat. Hal ini ditujukan agar kelangsungan bisnis tetap berjalan dengan baik serta dapat tercapainya tujuan perusahaan.

Berdasarkan rumusan masalah, penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui alur proses bisnis yang diterapkan oleh CV Dext Jaya Sentosa untuk mendukung proses *Supply Chain Management*;
2. Mengetahui jenis *software* ERP beserta modul yang digunakan pada

- implementasi *software* ERP pada CV Dext Jaya Sentosa;
3. Mengetahui tingkat efisiensi bisnis dan pengaruh penerapan *Enterprise Resource Planning* pada CV Dext Jaya Sentosa.

ERP (*Enterprise Resource Planning*)

ERP atau *Enterprise Resource Planning* adalah sistem untuk menyatukan semua divisi dan fungsi yang terdapat pada sebuah perusahaan ke dalam sebuah komputer yang dapat mengakomodasi seluruh kebutuhan spesifik dari divisi yang berbeda (Setyawan Wibisono, 2005). Awalnya setiap sistem komputer pada tiap-tiap divisi berdiri sendiri, tetapi dengan menggunakan ERP semua sistem menjadi terintegrasi satu sama lain. Semua orang dalam perusahaan dapat mengakses informasi yang sama dan bisa melakukan perubahan terhadap informasi tersebut. Tugas yang dilakukan oleh ERP berkesinambungan. Ini artinya secara otomatis ERP dapat melakukan pengecekan status tugas tiap saat. Dengan adanya sistem ini, maka proses tugas dapat dilakukan dengan resiko kesalahan yang ditimbulkan semakin kecil.

Saat ini terdapat berbagai *software* ERP yang beredar di pasaran baik *software* ERP komersial (berbayar) dan *open source*. Sistem ERP komersial antara lain SAP, Oracle, IFS, Peoplesoft dan J.D. Sementara itu, sistem ERP *open source* yang populer digunakan oleh perusahaan antara lain Odoo, Compiere, Adempiere, dan WebErp. Sifat dari sistem ERP *open source* adalah tidak berbayar serta dapat dimodifikasi oleh pengguna sehingga memungkinkan untuk dilakukan pengembangan pada sistem tersebut.

Tujuan suatu perusahaan menggunakan ERP adalah sebagai berikut:

1. Untuk mendukung aktivitas operasional bisnis meliputi: pengelolaan keuangan, sumber daya manusia, dan lain-lain;

2. Untuk menerapkan kegiatan mata rantai seperti logistik bahan baku, produksi, distribusi, penjualan, dan layanan purna jual.

Adapun manfaat dari ERP untuk sebuah bisnis:

1. Mengintegrasikan data sehingga dapat diakses oleh divisi lain;
2. Menyediakan kemampuan untuk bersaing dengan perusahaan secara global;
3. Membuat rekayasa proses aktivitas bisnis sehingga dapat mengurangi biaya perusahaan.

Dalam memilih *software* ERP tidak hanya mempertimbangkan dari segi harga namun terdapat faktor-faktor lain yang dapat diperhitungkan. Diantara faktor tersebut antara lain:

1. Besar kecilnya volume transaksi suatu perusahaan yang terkait pada sistem ERP. Semakin kompleks suatu proses bisnis maka *software* ERP harus dapat memenuhi kebutuhan tersebut terutama dari keandalannya.
2. Pengalaman pengembang dalam proses implementasi dengan perusahaan yang mempunyai proses bisnis yang sama. Referensi dari pihak pengembang dalam mengimplementasi *software* ERP dapat digunakan sebagai pembanding. Hal ini dapat dipertimbangkan mengingat implementasi ERP adalah investasi dalam jangka waktu yang lama.
3. Tidak semua pengembang besar merupakan jaminan bahwa *software* dan pelayanan pasti bagus. Kemampuan mengenali proses bisnis merupakan hal yang sangat penting dalam pengimplementasian. Banyak kegagalan yang terjadi pada saat mendefinisikan alur proses bisnis.
4. Dukungan teknis dari *software* ERP tersebut. Pada dasarnya sebuah *software* harus memiliki kapabilitas dan

dukungan terus menerus yang baik. Untuk itu sebelum memilih *software* ERP perlu melihat kontrak pemeliharaan yang dicantumkan pada klausul penalti. Hal ini dilakukan untuk mencegah terjadinya kegagalan *support*.

ODOO

Odoo adalah solusi perangkat lunak manajemen berbasis *cloud open source* yang dikembangkan oleh Fabien Pinckaers pada tahun 2005. Awalnya Odoo bernama TinyERP kemudian pada tahun 2009 berubah menjadi OpenERP. Selanjutnya pada tahun 2014 OpenERP berubah nama menjadi Odoo dengan tujuan untuk memperluas pasar. Hingga sampai sekarang, pengguna *Software* Odoo mencapai 7 juta dan memiliki 1000 karyawan. Menurut Sutanto (dalam Suminten, 2019) *Software* Odoo (OpenERP) adalah web aplikasi yang dibangun menggunakan bahasa pemrograman Python, XML, dan JavaScript dan menggunakan PostgreSQL sebagai database management sistemnya. Terdapat banyak modul yang telah disediakan Odoo sebagai alat penunjang kebutuhan sebuah bisnis diantaranya *Sales, Accounting, Inventory, Point of Sale, CRM, E-Commerce* dan masih banyak modul dari pihak ketiga. Semua modul tersebut terintegrasi satu sama lain.

Software Odoo memiliki beberapa keunggulan dibandingkan *software* ERP lainnya. Keunggulan tersebut meliputi fitur kustomisasi yang mudah, implementasi yang cepat, dan bebas lisensi. Odoo dapat digunakan oleh berbagai perusahaan baik itu perusahaan besar ataupun UMKM. Untuk mendukung pengimplementasian yang cepat, banyak mitra dan komunitas odoo yang tersebar di internet yang dapat membantu apabila terdapat permasalahan. Fitur kustomisasi membuat pengguna dapat memulai implementasi dasar dan menambahkan aplikasi lain pada saat

merancang sistem bisnisnya dengan mudah. Judith M. Myerson (dalam Devkota, 2016: 21) mengatakan bahwa ketika perusahaan dapat mengkustomisasi *software* untuk memenuhi kebutuhannya, maka total biaya implementasi akan meningkat. Oleh karena itu semakin banyak kustomisasi maka semakin banyak total biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan. Selain itu, *software* ini juga memiliki tampilan yang menarik serta dapat diakses di berbagai *platform* seperti Windows, Mac OS, Linux, dan Android. Dengan adanya multi akses pengguna tidak perlu menginstal beberapa aplikasi sehingga dapat mengurangi *redundancy* (pengulangan data) yang terjadi dari sistem usang dan terpisah (Behesti, 2006)

Kunci Keberhasilan Implementasi ERP

Implementasi ERP dapat dilakukan ketika proses bisnis dilakukan secara menyeluruh sesuai dengan konsep manajemen dan pengalaman suatu industri. Untuk melakukan implementasi dengan benar maka dibutuhkan suatu pelatihan dari beberapa karyawan. Semakin tinggi sistem ERP yang digunakan maka kebutuhan karyawan dengan pemahaman teknologi yang baik akan semakin dibutuhkan. Pelatihan kepada karyawan merupakan suatu investasi perusahaan jangka panjang sehingga nantinya perusahaan dapat mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya, mempersingkat waktu tunggu siklus produksi, mengurangi biaya produksi, dan aspek lainnya.

Supply Chain Management

Supply Chain Management atau manajemen rantai pasokan terdiri dari integrasi berbagai proses aliran bisnis, diantaranya adalah layanan pembelian barang (*Purchase Management*), pengelolaan proses produksi (*Manufacturing*), koordinasi dan kerjasama

yang baik melalui *Customer Relationship Management* antara produsen dengan perantara, produsen dengan grosir, distributor ataupun Pengecer, sampai dengan pengiriman barang jadi ke pelanggan akhir. SCM terintegrasi melalui arus informasi, material, dan keuangan. Manajemen rantai pasokan berkaitan dengan integrasi pemasok, pabrik, gudang, dan toko yang efisien sehingga barang siap untuk diproduksi dan didistribusikan (Jumlah yang Tepat, Lokasi yang Tepat, dan Waktu yang Tepat) untuk meminimalkan total biaya sistem dan memenuhi persyaratan layanan pelanggan.

METODOLOGI

Metode pengembangan sistem yang digunakan pada rancang bangun sistem informasi CV Dext Jaya Sentosa adalah *Rapid Application Development* (RAD). Metode *Rapid Application Development* (RAD) merupakan sebuah metode pengembangan sistem sekuensial linier dengan menekankan pada sebuah siklus pengembangan sistem dengan waktu yang relatif singkat, sehingga dapat menghemat waktu dan proses pengembangan sistem menjadi lebih cepat (Sutinah, 2021: 247). RAD Sendiri pertama kali dicetuskan oleh Barry Boehm. Pengembangan sistem informasi dengan metode RAD membutuhkan waktu yang relatif singkat. Pengembangan sistem informasi normal membutuhkan waktu minimal 180 hari, namun dengan metode RAD, sistem dapat diselesaikan hanya dalam waktu 30-90 hari dengan melakukan 3 tahapan, yaitu:

- a. Rencana Kebutuhan (*Requirement Planning*), pada tahapan ini *user* yang

akan menggunakan sistem untuk mengidentifikasi tujuan dari rancang bangun suatu sistem dan kebutuhan informasi untuk mencapai tujuan.

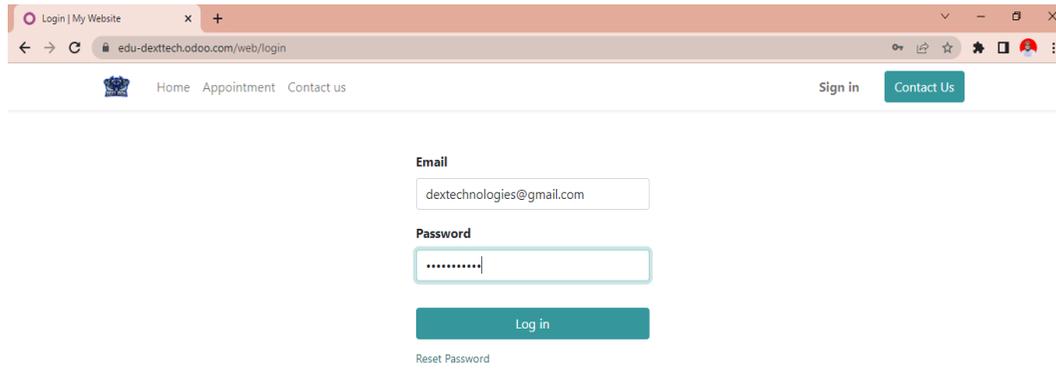
- b. Proses Desain Sistem (*Design System*), proses ini mengacu pada kebutuhan *user* yang sudah diidentifikasi pada tahap sebelumnya. Proses desain sistem yang di implementasikan berdasarkan pendekatan pada konsep *Kaizen* atau perbaikan berkelanjutan untuk mencapai kebutuhan/ tujuan perusahaan (Bayu Setyo Nugroho, et al., 2022), (Chiarini et al., 2018), (Sugiyanta et al., 2023), (Nugroho, Purnamasari, et al., 2022b).
- c. Implementasi (*Implementation*) merupakan tahapan pengembangan sistem yang telah dirancang dan disetujui.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Desain Sistem

Kholmatova (dalam Nguyen, 2018: 10) Desain Sistem adalah kumpulan pola modular, komponen dan panduan bersama yang memungkinkan tim untuk merancang dan mengembangkan produk secara efisien dan konsisten. Pada tahapan ini menggambarkan hasil dari rancang bangun sistem informasi mulai dari pemesanan barang dari *vendor* hingga informasi penjualan dengan menggunakan ERP berbasis Odoo pada CV Dext Jaya Sentosa.

1. Tampilan *Login*
Tampilan *login* melalui website ERP Odoo, website khusus yang dibuat untuk perusahaan.



Sumber: data primer yang diolah, 2022

Gambar 1. Login web ERP Odoo CV Dext Jaya Sentosa

2. Tampilan halaman utama Odoo setelah login
Tampilan yang pertama kali akan muncul semua modul yang telah di instal di database yang telah dibuat

sebelumnya berdasarkan kebutuhan yang telah ditetapkan sesuai kebutuhan yaitu modul Purchase, CRM, dan Point of Sale.

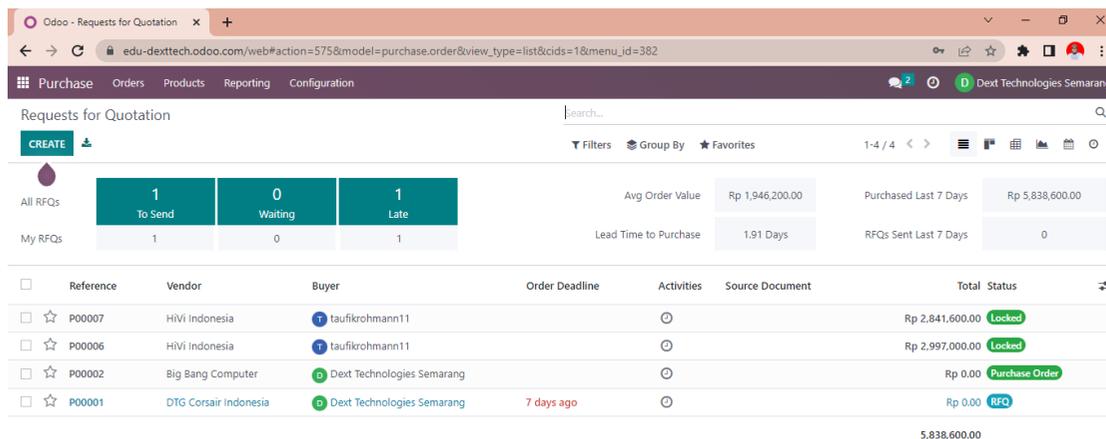


Sumber: data primer yang diolah, 2022

Gambar 2. Tampilan halaman utama Odoo (Dashboard)

3. Modul *Purchase Management*
Purchase management merupakan salah satu metode proses bisnis yang terdapat pada Modul *Purchase* ERP Odoo yang terdiri dari pengaturan proses pemesanan barang kepada vendor/distributor (*Request for*

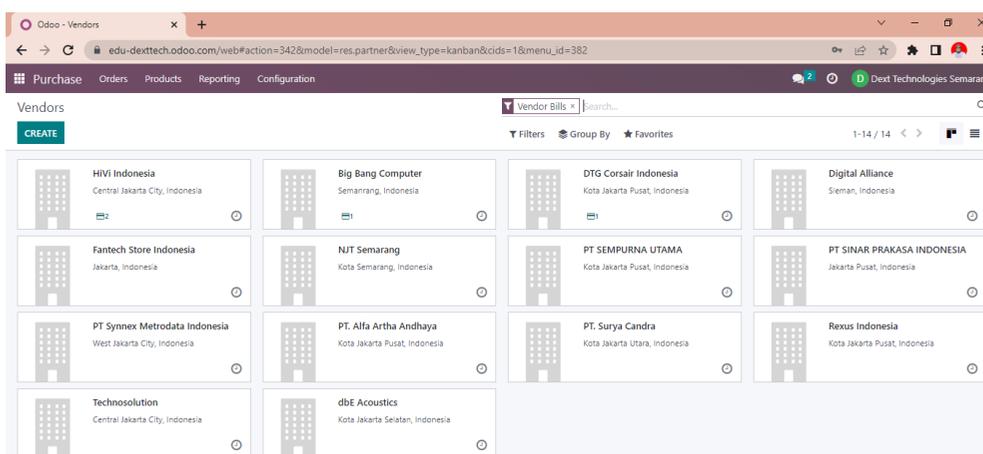
Quotation), menyimpan data produk dan harga vendor/distributor secara spesifik, melakukan proses pemesanan/*order*, melanjutkan proses pembayaran/*billing* serta melakukan proses penerimaan barang/*receiving* dari vendor/distributor.



Sumber: data primer yang diolah, 2022

Gambar 3. Tampilan modul Aplikasi *Purchase Management*

4. Tampilan data *vendor/distributor* Pada modul Purchase dapat melakukan pencatatan data *vendor/distributor* dan produk secara lengkap, kemudian melakukan pemesanan secara otomatis kepada *vendor/distributor* secara mudah melalui *quotation*.

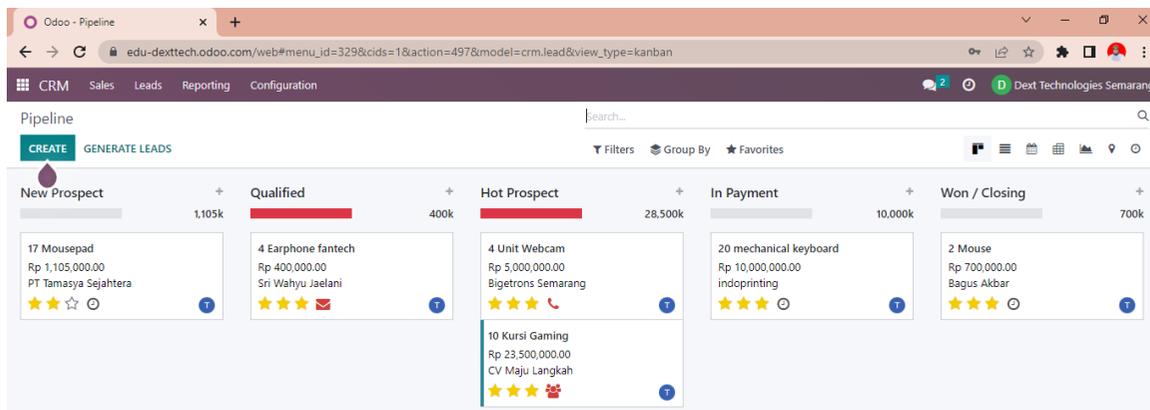


Sumber: data primer yang diolah, 2022

Gambar 4. Tampilan data *vendor/distributor* pada *purchase management*

5. Tampilan Modul CRM Nykamp (dalam Miika, 2009: 12) menyatakan bahwa *Customer Relationship Management* sebagai fokus untuk memberikan nilai optimal kepada pelanggan. Ini diimplementasikan melalui komunikasi, pemasaran, layanan, serta melalui sarana tradisional produk, harga, promosi, dan tempat distribusi. Pada dasarnya modul ini digunakan untuk mengumpulkan data tentang pelanggan dan berfungsi untuk mengelola data pelanggan, serta mencari peluang atau prospek penjualan baik bagi *customer* lama atau *customer* baru. Pada penelitian ini dilakukan enam tahap (*stage*) yang diimplementasikan pada modul CRM di Odoo yaitu sebagai berikut:

1. *New Prospect*: Bagian ini merupakan tahap awal dalam CRM untuk menempatkan pelanggan baru.
2. *Qualified*: merupakan tahap dimana pelanggan memiliki kualifikasi terhadap produk yang akan dibelinya, biasanya dalam tahap ini customer akan dihubungi lebih lanjut terkait pemesanan.
3. *Hot Prospect*: dalam tahap ini customer memiliki peluang pembelian yang tinggi, Oleh karena itu bisa dibuatkan jadwal *Meeting* untuk pembahasan produk dan juga transaksi.
4. *In payment*: pelanggan sedang dalam proses pembayaran.
5. *Won*: pembayaran sudah dilakukan dan produk telah diterima pelanggan.
6. *Lost*: dalam tahap ini customer enggan untuk bertransaksi. Kegagalan transaksi ini terjadi karena beberapa hal. Hal-hal yang menyebabkan kegagalan transaksi ini dapat dicatat pada bagian *reason*. Pencatatan ini dilakukan sebagai bahan evaluasi agar pelanggan dapat diprospek kembali.



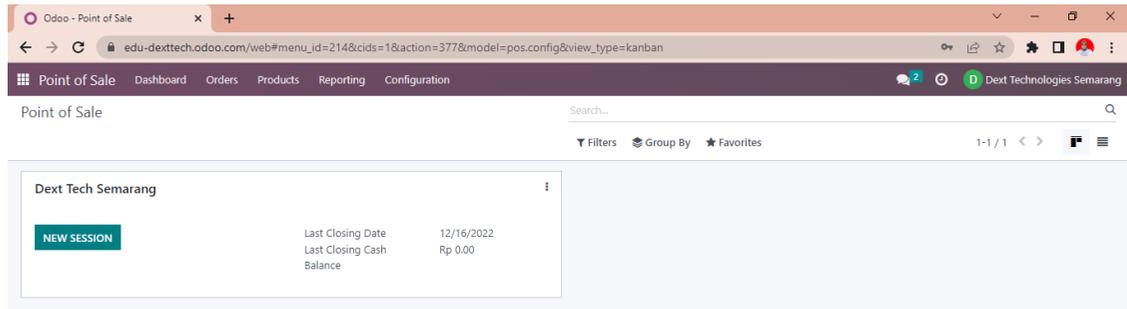
Sumber: data primer yang diolah, 2022

Gambar 5. Tampilan Modul CRM

Melalui implementasi *Customer Relationship Management (CRM)*, perusahaan dapat dengan mudah dalam mengelola *database* pelanggan melalui berbagai tahapan/*stage* yang telah ditentukan. CRM membuat perusahaan ataupun mitra UMKM dapat membangun hubungan yang lebih baik kepada pelanggan.

6. Tampilan Modul Point of Sales
Pada modul Point of Sales bisa membuat sistem kasir yang nantinya terdapat

output receipt dan *invoice* yang bisa di *print*, kemudian membuat pencatatan penjualan secara otomatis, namun dalam modul CRM ini jika menggunakan fitur odoo secara gratis maka jangkauan data perusahaan akan terbatas, artinya hanya bisa memasukan data customer atau perusahaan dengan data yang kita miliki. Jika ingin mendapatkan data tersebut maka perlu *upgrade* menjadi odoo berbayar.

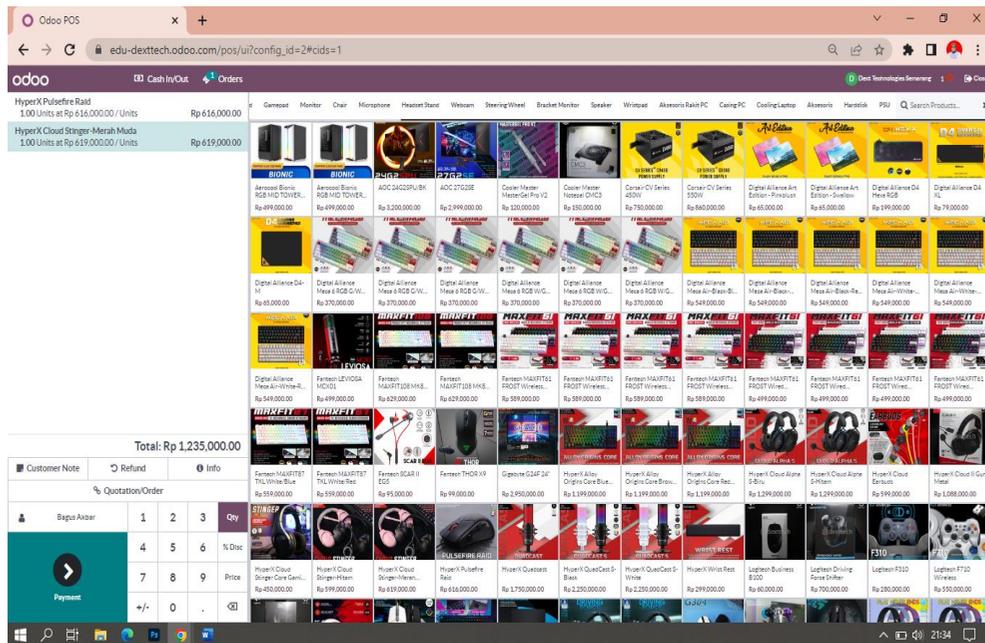


Sumber: data primer yang diolah, 2022

Gambar 6. Tampilan awal modul Point of Sale

7. Tampilan sistem kasir pada modul Point of Sales
 Pada menu Point of Sales dapat dibuat sistem kasir yang bisa diatur sesuai dengan kebutuhan perusahaan, fitur ini nantinya tidak hanya bisa digunakan di PC/Komputer namun juga bisa

diterapkan di *handphone* atau tablet karena bisa di *setting* menjadi *touch screen*. Selain itu fitur ini juga dilengkapi sesuai dengan kebutuhan perusahaan, bisa menambahkan diskon, *note* untuk *customer*, serta mengatur harga sesuai dengan kebutuhan perusahaan.



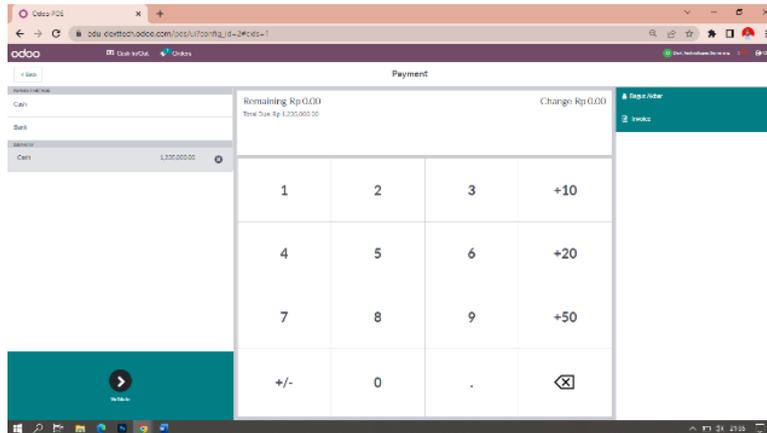
Sumber: data primer yang diolah, 2022

Gambar 7. Tampilan Sistem Kasir Pada Modul Point Of Sales

8. Tampilan fitur pembayaran di sistem kasir pada modul Point of Sales
 Setelah melewati pemesanan produk, maka selanjutnya akan diarahkan ke halaman selanjutnya yaitu menu

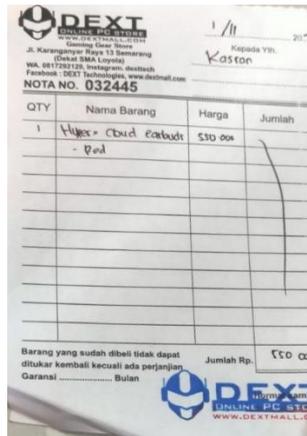
pembayaran, setelah *customer* membayar maka akan di *validate* untuk pencetakan *receipt* dan *invoice*. Terdapat juga perbandingan antara nota manual

dengan nota otomatis yang sudah dibuat pada modul Point of Sales.



Sumber: data primer yang diolah, 2022

Gambar 8. Tampilan Validate Pembayaran



Sumber: dokumen pribadi, 2022

Gambar 9. Tampilan Nota Manual



Sumber: data primer yang diolah, 2022

Gambar 10. Tampilan Receipt Pada Modul Point Of Sales



Sumber: data primer yang diolah, 2022

Gambar 11. Tampilan Invoice Pada Modul Point Of Sale

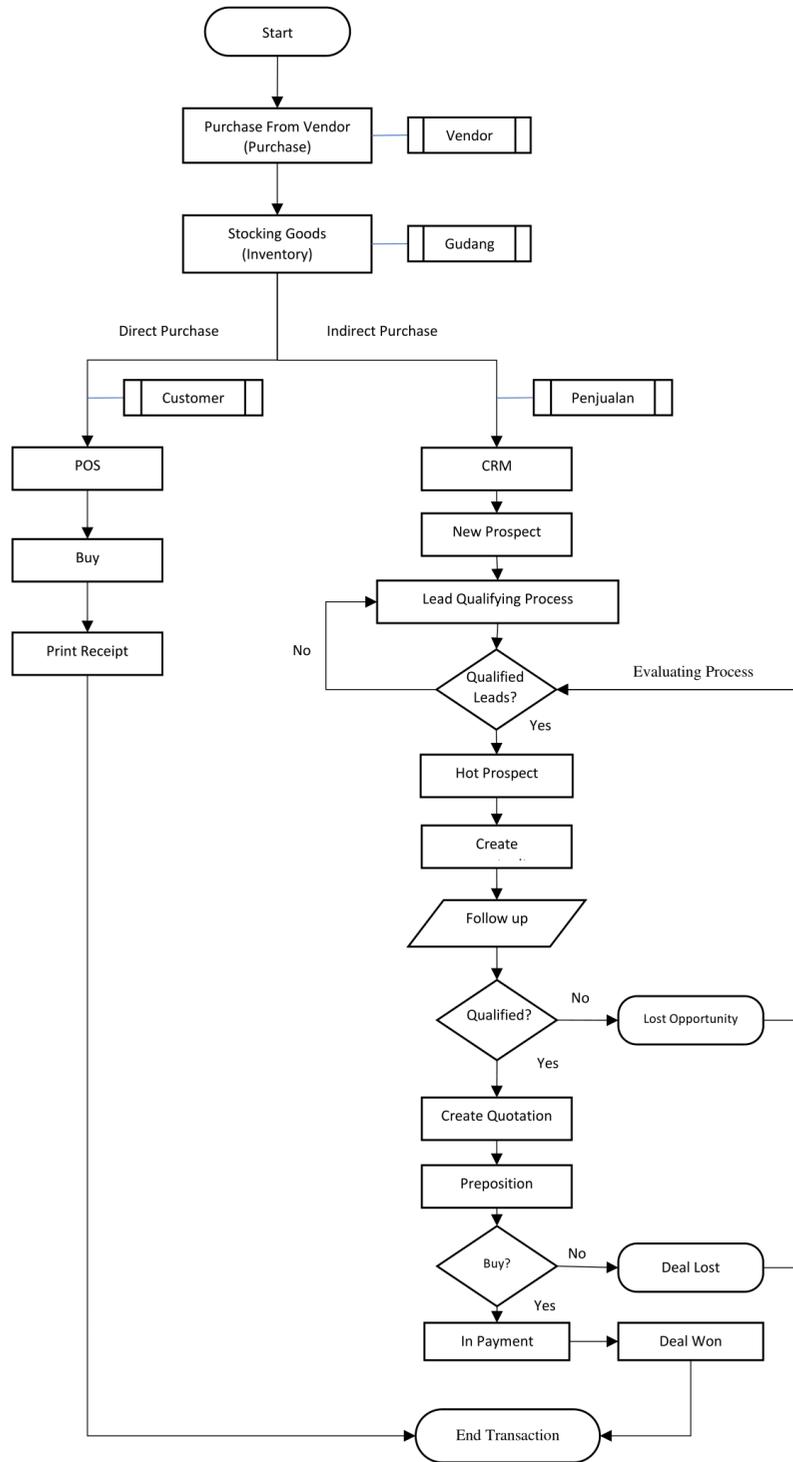
Melalui proses *Point of Sale (POS)* pada menu odoo ini, membuat perubahan informasi yang awalnya menggunakan nota berbentuk manual (Gambar 9) menjadi otomatis (Gambar 10). Hal ini memberikan dampak positif dalam ketepatan data secara kuantitatif maupun kualitatif sehingga pengelolaan manajemen dapat menjadi efektif dan efisien. Dampak tersebut Sebagai bukti bahwa ERP merupakan sistem yang memiliki karakteristik dalam hal integrasi data (*Data integrated*) dan *best practices* yaitu sistem yang telah dikembangkan dan

diterapkan oleh perusahaan di berbagai sektor industri. Oleh karena itu, ODOO ERP sangat diperlukan bagi perusahaan/umkm sebagai fungsi strategis dalam pengelolaan bisnis. Penerapan POS dan CRM merupakan langkah strategis yang dilakukan oleh CV Dext Jaya Sentosa untuk dapat melakukan inovasi dalam proses bisnis. Melalui peningkatan Inovasi maka akan berkontribusi terhadap peningkatan kinerja perusahaan (Bayu Setyo Nugroho, 2021) dan (Nugroho, Utami, et al., 2022).

Flowchart Analisis Proses Bisnis

Berdasarkan desain sistem dari hasil implementasi ERP pada CV Dext Jaya Sentosa, penelitian ini mampu melakukan

identifikasi *flowchart* terhadap penyesuaian proses bisnis setelah implementasi. Adapun hasil *flowchart* proses bisnis CV Dext Jaya Sentosa disampaikan pada Gambar 12.



Sumber: Data Primer yang diolah, 2022

Gambar 12. Flowchart Proses Bisnis CV Dext Jaya Sentosa

ANALISIS GAP

Analisis GAP merupakan teknik pengukuran yang digunakan untuk mengetahui perbedaan (gap) antara penyajian suatu variabel dengan harapan konsumen terhadap variabel tersebut. Analisis kesenjangan itu sendiri merupakan bagian dari metode IPA (*Importance-Effectiveness-Analysis*). Martilla dan James (1977) adalah orang pertama yang memperkenalkan metode IPA, yang bertujuan untuk mengukur hubungan antara persepsi konsumen dan prioritas peningkatan kualitas produk/jasa, yang juga dikenal sebagai analisis kuadran. Analisis signifikansi digunakan untuk memetakan hubungan antara kepentingan dan kinerja masing-masing fitur yang disediakan serta kesenjangan antara kinerja fitur dan harapan tersebut. Tujuan utama IPA adalah untuk memberikan informasi mengenai faktor pelayanan yang menurut konsumen berpengaruh signifikan terhadap kepuasan dan loyalitas mereka, serta faktor pelayanan yang menurut konsumen perlu diperbaiki karena saat ini kurang memuaskan. Gap positif (+) diperoleh ketika skor observasi lebih besar dari skor ekspektasi, sedangkan ketika skor ekspektasi lebih besar dari skor observasi, gap negatif (-). Semakin tinggi nilai yang diharapkan dan semakin rendah

nilai yang diamati, semakin besar perbedaannya. Jika total selisihnya positif, pelanggan dianggap sangat puas dengan pelayanan perusahaan. Sebaliknya, jika tidak, selisihnya negatif, sehingga pelanggan kurang/tidak puas dengan pelayanan tersebut. Semakin kecil celahnya, semakin baik. Biasanya perusahaan dengan tingkat pelayanan yang baik, akan mempunyai gap yang semakin kecil (Irawan, 2002).

Pada penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan Analisis GAP dengan beberapa penyesuaian. Penyesuaian yang dilakukan penulis yaitu sebagai metode untuk menguji perbandingan antara Proses yang saat ini diterapkan (AS IS) dibandingkan dengan Sistem ERP yang di implementasikan sesuai kebutuhan Perusahaan/Mitra (Nugroho et al., 2023). Analisis GAP digunakan untuk mengetahui seberapa besar pemenuhan dari sistem ERP Odoo terhadap kebutuhan dan proses penjualan pada perusahaan CV Dext Jaya Sentosa. Menurut Nugroho (2023), Analisis GAP menggunakan metode NPF yaitu **(1) N = No fit** (sistem tidak memenuhi kebutuhan); **(2) P = Partial** (sistem memenuhi kebutuhan, tetapi hanya sebagian/*partial*); **(3) F = Full** (sistem memenuhi kebutuhan secara keseluruhan).

Tabel 1. Analisis GAP

No	Proses Bisnis	Kebutuhan	Fulfillment			Keterangan	
			N	P	F	AS IS (<i>Existing Business Process</i>)	Sistem ERP Odoo (<i>Business Process Reengineering</i>)
1	Pencatatan Vendor/Distributor	Memiliki data terkait distributor			√	Pencatatan data distributor di <i>input</i> di Ms.	<i>Input</i> data distributor melalui odoo

No	Proses Bisnis	Kebutuhan	Fulfillment			Keterangan	
			N	P	F	AS IS (<i>Existing Business Process</i>)	Sistem ERP Odoo (<i>Business Process Reengineering</i>)
		secara lengkap, mulai dari informasi produk, harga, dan spesifikasi.				Word, beserta informasi terkait produk, harga, dan spesifikasi.	dalam modul Purchase, dimana akan <i>terinput</i> dengan rapi, tersusun, cepat, dan bisa diakses dimana saja, dan akan terintegrasi dengan baik.
2	Pembelian	Adanya permintaan otomatis untuk melakukan pembelian kepada distributor jika terdapat <i>stock</i> barang yang habis			√	Untuk melakukan pembelian admin harus selalu memantau stok yang ada di gudang	Melalui modul Purchase dan Inventory, pembelian/pemesanan barang kepada distributor akan otomatis jika stok barang habis.
		Sistem yang dapat menyimpan data transaksi pembelian dari distributor			√	Setiap ada pembelian admin harus <i>update</i> /mencatat laporan pembelian di excel	Melalui modul Purchase seluruh data transaksi dengan distributor akan otomatis tersimpan
		<i>Update</i> gudang secara otomatis berdasarkan data pembelian			√	Admin harus <i>update</i> data stok gudang di excel setiap adanya pembelian	<i>Update</i> gudang secara otomatis melalui modul Purchase dan inventory
3	Melakukan pembayaran	Perusahaan membuat			√	Pembuatan faktur secara	<i>Input</i> pembayaran

No	Proses Bisnis	Kebutuhan	Fulfillment			Keterangan	
			N	P	F	AS IS (<i>Existing Business Process</i>)	Sistem ERP Odoo (<i>Business Process Reengineering</i>)
	produk	faktur pembelian bahan baku				manual, kemudian dikirim melalui <i>WhatsApp</i> kepada distributor	bahan baku menggunakan sistem odoo yang otomatis bisa membuat faktur dan langsung dikirim kepada distributor secara langsung
4	Penjualan	Menyimpan setiap data transaksi penjualan			√	Data transaksi masih dicatat di buku penjualan, kemudian di <i>inputkan</i> ke Ms. excel oleh admin	Transaksi penjualan menggunakan modul point of sale sehingga dapat disimpan secara langsung di <i>database</i> .
		Menghitung total pembayaran dan kembalian untuk <i>customer</i> secara cepat			√	Perhitungan total pembayaran customer dilakukan dengan menjumlahkan secara manual di kalkulator	Perhitungan total pembayaran dan kembalian secara otomatis di modul Point Of Sales
		Membuat <i>invoice</i> untuk <i>customer</i> secara otomatis			√	Admin membuat <i>invoice</i> secara manual untuk <i>customer</i>	Setiap kegiatan penjualan, <i>invoice</i> akan otomatis dibuat dan bisa dicetak secara langsung, melalui modul point of sales

No	Proses Bisnis	Kebutuhan	Fulfillment			Keterangan	
			N	P	F	AS IS (<i>Existing Business Process</i>)	Sistem ERP Odoo (<i>Business Process Reengineering</i>)
		Membuat <i>receipt</i> secara otomatis untuk <i>customer</i>			√	Admin membuat <i>receipt</i> /nota secara manual untuk <i>customer</i> secara manual	Setiap penjualan <i>receipt</i> akan otomatis keluar dan bisa di cetak
5	Prospek Pelanggan	Mempunyai data pelanggan, serta melakukan penawaran secara otomatis kepada para sasaran pelanggan		√		Data <i>customer</i> dilihat dari <i>invoice</i> yang ditulis secara manual	Data <i>customer</i> dapat di <i>input</i> dan dapat melakukan penawaran dengan otomatis

Sumber: Data Primer yang diolah, 2022

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan dapat ditarik kesimpulan, dengan menggunakan sistem informasi penjualan menggunakan Enterprise Resource Planning (ERP) berbasis Odoo pada CV Dext Jaya Sentosa adalah sebagai berikut:

1. Alur proses bisnis yang diterapkan oleh CV Dext Jaya Sentosa kaitannya dalam proses *Supply Chain Management* adalah pembelian barang dari distributor, penyimpanan *stock* produk di gudang, dan penjualan. Namun dalam alur tersebut ada beberapa hal yang masih kurang efisien di dalamnya, yaitu pembelian produk ke distributor masih dilakukan melalui *WhatsApp*, belum adanya pencatatan data

distributor, produk, harga, dan spesifikasi produk secara lengkap yang bisa diakses dimana saja. Sistem penjualan untuk pembuatan *Invoice* dan *receipt* masih secara manual dan belum ada sistem untuk pengelolaan pelanggan. Penelitian ini merupakan salah satu upaya *Business Process Reengineering* untuk mendukung proses *Supply Chain Management* melalui digitalisasi proses bisnis yang diterapkan oleh perusahaan menjadi lebih efektif dan efisien.

2. *Software* ERP yang diterapkan untuk CV Dext Jaya Sentosa adalah berbasis Odoo. Modul yang digunakan yaitu Purchase, Point Of Sales, dan CRM. Modul tersebut digunakan berdasarkan kebutuhan CV Dext Jaya

Sentosa yang diperoleh melalui observasi langsung ke perusahaan dan wawancara secara langsung kepada *owner* CV Dext Jaya Sentosa.

3. Dari hasil pemaparan dan pengujian sistem ERP berbasis Odoo secara langsung oleh *owner*, sistem sangat berpengaruh dan dapat meningkatkan efisiensi perusahaan. Semua sistem bisnis bisa terintegrasikan dan berjalan dengan efektif dan efisien.

Saran

Berdasarkan sistem informasi penjualan menggunakan *Enterprise Resource Planning* (ERP) yang sudah dirancang dan dilakukan pemaparan. Berikut merupakan saran dan masukan yang akan disampaikan yaitu:

1) Saran Perusahaan

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan diatas, saran yang dapat dipertimbangkan oleh CV Dext Jaya Sentosa yaitu sebagai berikut:

- a. Dalam menerapkan sistem informasi ini perlu dilakukan dengan konsisten oleh CV Dext Jaya Sentosa;
- b. Diharapkan CV Dext Jaya Sentosa melakukan pengembangan dan penyesuaian sistem seiring dengan kebutuhan dan perkembangan proses bisnis yang ada di dalam perusahaan

2) Saran Penelitian Selanjutnya

Diharapkan dapat mengimplementasikan berbagai modul atau aplikasi lain yang lebih beragam, sehingga dapat mengetahui manfaat penggunaan *Enterprise Resource Planning* (ERP) berbasis Odoo dengan modul selain *Point Of sales*, *Purchase*, dan *Customer Relationship Management* (CRM) di suatu perusahaan. Salah satunya bisa fokus terhadap efisiensi pengelolaan keuangan perusahaan

(Amaliyah & Nugroho, 2022). Penelitian selanjutnya juga perlu mempertimbangkan sinergi untuk bekerjasama dengan berbagai pemangku kepentingan seperti Pemerintah, akademisi, badan/pelaku usaha, masyarakat atau komunitas, dan media (Suroija, Asrori, & Nugroho, 2022; Suroija, Asrori, Nugroho, et al., 2022).

Limitation

Kelemahan dari penelitian ini adalah penerapan Odoo masih dalam bentuk sederhana dengan menggunakan fitur gratis, sehingga untuk jangka waktu lama perusahaan harus *meng-upgrade* sistem Odoo yang ada. Contoh sederhana yang diaplikasikan dalam penelitian ini belum dapat menunjang keseluruhan kebutuhan aplikasi pengelola CRM. Dalam modul CRM belum bisa mendapatkan data-data perusahaan yang lebih banyak karena masih menggunakan fitur secara gratis, sehingga perlu pengembangan dengan *mengupgrade* ke dalam Odoo berbayar dan harus ada penelitian lanjutan guna memecahkan masalah yang lebih kompleks terkait penggunaan Odoo.

REFERENSI

- AboAbdo, S., Aldhoiena dkk. (2019). Implementing Enterprise Resource Planning ERP system in a large construction company in KSA. *Procedia Computer Science*, 164, 463-470.
- Agustinus Noertjahyana. (2002). Studi Analisis Rapid Application Development Sebagai Salah Satu Alternatif Metode Pengembangan Perangkat Lunak. Fakultas Teknologi Industri, Jurusan Teknik Informatika, Universitas Kristen Petra
- Amaliyah, E. D. E., & Nugroho, B. S. (2022). Improving Personal Financial Management through Financial Technology, Financial Capability, and

- Spiritual Intelligence as Intervening Variable. *Admisi Dan Bisnis*, 23 (1), 57–70.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.32497/ab.v23i1.3477>
- Behesti, H.M. (2009). What managers should know about ERP/ERP II. *Management Research News*, 29, 4, pp. 184-193
- Chiarini, A., Baccarani, C., & Mascherpa, V. (2018). Lean production, Toyota Production System and Kaizen philosophy: A conceptual analysis from the perspective of Zen Buddhism. *TQM Journal*, 30(4), 425–438.
<https://doi.org/10.1108/TQM-12-2017-0178>
- Devkota, A. (2016) . Open ERP Odoo Guidebook for Small and Medium Enterprises. Oulu University of Applied Sciences.
- Juice, C. Pengenalan dan Sejarah Singkat Odoo.
<https://cakjuice.com/odoo10/penge-nalan-dan-sejarah-singkat-odoo/>.
Diakses pada 25 Desember pukul 08:51.
- Miika, H. (2009). Managing Customer Relationship in Media Industry – Case Study Subtv Oy. *Laurea*, University of Applied Sciences.
- Nguyen, G. (2018). Design System: A Tool for Scalling Product Design in Large Technology Companies. *Haaga-Helia*, University of Applied Sciences.
- Nugroho, B. S. (2021). Human Resource Performance Improvement Model Design (Case Studi in the Biggest Central Java Automotive Company). *Admisi Dan Bisnis*, 22(1), 47–60.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.32497/ab.v22i1.2489>
- Nugroho, B. S., Ardiana, G. N., Ramadhani, G. N., Pandugo, K. I., Gintings, M. J. B., & Akbar, R. M. F. (2023). Reengineering Proses Bisnis UD. Multi Snack Menggunakan Enterprise Resource Planning Odoo. *Bisman (Bisnis Dan Manajemen): The Journal of Business and Management*, 6(1), 190–203.
<https://doi.org/https://doi.org/10.37112/bisman.v6i1.2494>
- Nugroho, B. S., Purnamasari, E., Prahara, T., & Ayuwardani, M. (2022a). Penerapan Strategi Kaizen Production dan Integrated Digital Marketing Untuk Meningkatkan Produktivitas dan Penjualan Tanaman Hias. *Surya Abdimas*, 6(2), 361–370.
<https://doi.org/10.37729/abdimas.v6i2.1736>
- Nugroho, B. S., Purnamasari, E., Prahara, T., & Ayuwardani, M. (2022b). Penerapan Strategi Kaizen Production Untuk Meningkatkan Produktivitas Dan Kualitas Tanaman Hias. *Prosiding Seminar Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, 1277–1282.
- Nugroho, B. S., Utami, H., Ayuwardani, M., & Adie Setyawan, N. (2022). Knowledge Sharing and Employee Performance: the mediating role of Organizational Learning. *Admisi Dan Bisnis*, 23(2), 155–164.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.32497/ab.v23i2.3786>
- Sugiyanta, S., Nugroho, B. S., Marhaeni, S., Purnamasari, E., & Ayuwardani, M. (2023). Integrated Digital Marketing Sebagai Solusi Peningkatan Pendapatan Makanan Kecil Khas Daerah (MKKD) Sentra Industri Brem Wonogiri. *Surya Abdimas*, 7(1), 94–104.
<https://doi.org/10.37729/abdimas.v7i1.2438>
- Suroija, N., Asrori, M., & Nugroho, B. S. (2022). *Strategi Pengembangan Ekowisata Dengan Model Pentahelix Pada Karang Jahe Beach Kab Rembang*.
<https://jurnal.polines.ac.id/index.php/Sentrikom/article/view/3415>
- Suroija, N., Asrori, M., Nugroho, B. S., & Sulistiyani, E. (2022). Pentahelix

Model For The Development Of
Ecotourism Karang Ginger Beach
Punjulharjo Village, Rembang
Regency. *International Journal of*

*Education, Business and
Economics Research (IJEER),*
2(6), 134-145.
<http://ijeber.com/#>

