

Pengembangan Software ERP menggunakan Module Sales Management pada PT.XYZ

Rachmat Destriana

Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Tangerang Email:
rachmat.destriana@ft-umt.ac.id

Received: 22 Desember 2020

Accepted: 23 Februari 2021

Abstract

Perangkat lunak ERP merupakan upaya untuk mengelola dan mengintegrasikan berbagai departemen dalam suatu perusahaan. PT. XYZ adalah perusahaan yang ingin mengembangkan sistem ERP menggunakan openERP Odoo sebagai platformnya. Tujuan pengembangan ini adalah untuk membantu PT. XYZ dalam mengelola kegiatan penjualan dan pemasaran secara efektif dan efisien, serta meningkatkan kinerja perusahaan. Hasil pengembangan modul sales management pada sistem OpenERP Odoo ERP menunjukkan bahwa modul tersebut mampu mengelola dan mengintegrasikan kegiatan penjualan dan pemasaran dengan baik di PT. XYZ, serta memiliki fitur yang mudah digunakan oleh pengguna dan terintegrasi dengan baik dengan sistem ERP lainnya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengembangan modul sales management pada sistem openERP ERP Odoo merupakan solusi yang tepat untuk membantu PT. XYZ dalam mengelola kegiatan penjualan dan pemasaran secara efektif dan efisien, serta meningkatkan kinerja perusahaan .

Kata kunci : ERP , modul sales management , openERP Odoo, efisiensi , efektivitas

PENDAHULUAN

Pengembangan perangkat lunak ERP adalah upaya untuk mengelola dan mengintegrasikan berbagai departemen dalam suatu perusahaan. Salah satu modul penting dalam sistem ERP adalah modul sales management, yang berfokus pada aktivitas penjualan dan pemasaran suatu perusahaan.

PT. XYZ adalah perusahaan yang bergerak di bidang [industri] yang ingin mengembangkan sistem ERP dengan menggunakan openERP milik Odoo sebagai platformnya. Tujuan pengembangan ini adalah untuk membantu PT. XYZ dalam mengelola kegiatan penjualan dan pemasaran secara efektif dan efisien, serta meningkatkan kinerja perusahaan.

Untuk mencapai tujuan tersebut, kami akan mengembangkan modul sales management dalam sistem OpenERP Odoo ERP yang kompatibel dengan PT. kebutuhan bisnis XYZ. Dalam dokumen ini, kami akan menjelaskan proses pengembangan modul sales management, serta fitur dan manfaat yang dibawanya.

Mengingat konteks sebelumnya, masalah berikut perlu diselesaikan:

1. Bagaimana masalah yang ada dalam operasi divisi pemasaran dapat diselesaikan dengan merancang sistem ERP berdasarkan modul penjualan Odoo?
2. Bagaimana Sistem ERP berbasis modul pemasaran Odoo dapat diimplementasikan agar sesuai dengan permintaan/harapan divisi pemasaran?

Pemasaran dan Penjualan

Seperti diketahui, fondasi bisnis adalah pemasarannya. Tanpa pemasaran, sebuah perusahaan tidak akan ada, tetapi banyak orang masih belum jelas tentang apa sebenarnya arti pemasaran. Kotler mendefinisikan pemasaran sebagai proses sosial dan manajemen dimana orang dan kelompok menciptakan, menawarkan, dan menukar barang dengan orang lain untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka (Kurniawan, 2017). Harper W. mendefinisikan pemasaran sebagai proses sosial yang mencakup kegiatan penting yang membantu orang dan bisnis mencapai apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui interaksi dengan orang lain dan pembentukan hubungan pertukaran (Nurhidayah , 2017). ERP adalah bundel solusi aplikasi perusahaan multi-modul yang membantu bisnis mengelola sumber daya, berbagi data umum di seluruh perusahaan, dan menyediakan akses informasi secara real-time. Untuk memaksimalkan efisiensi atau efektivitas sumber daya perusahaan, ERP adalah teknik yang menggabungkan dan mengintegrasikan operasi bisnis dan manajemen perusahaan. ERP mengintegrasikan penciptaan barang atau jasa perusahaan, mulai dari memperoleh bahan mentah dan sumber daya produksi hingga menciptakan barang jadi yang disiapkan untuk dijual kepada klien. Selain itu, ERP memfasilitasi integrasi data di seluruh perusahaan pada platform yang sama. Perangkat lunak administrasi all-in-one termudah yang tersedia disebut Odoo. Banyak perangkat lunak bisnis, termasuk CRM, Akuntansi, Inventaris, Pemasaran, eCommerce, Manajemen Proyek, SDM, MRP, dan lainnya terhubung ke dalamnya. Nilai jual unik Odoo adalah mudah digunakan dan terintegrasi sepenuhnya (Alkhalil , 2016). Menggunakan taktik penjualan yang dapat meramalkan pergeseran pasar ditekankan dalam modul sales management. Tujuan utama penggunaan modul ini adalah untuk membangun struktur data yang dapat merekam, menganalisis, dan mengontrol operasi untuk memuaskan konsumen dan menghasilkan keuntungan yang terhormat di periode akuntansi yang akan datang (Alkhalil , 2016) Teknik inkremental (bertingkat) mencakup model proses pengembangan perangkat lunak Pengembangan Aplikasi (RAD) yang cepat. RAD menempatkan fokus pada siklus pengembangan yang cepat dan singkat. Model kerja sistem dibangun di awal tahap pengembangan dengan tujuan untuk menentukan kebutuhan pengguna dalam pengembangan aplikasi cepat, yang menggunakan proses iteratif (berulang). Model kerja jarang digunakan sebagai landasan untuk merancang dan mengimplementasikan sistem akhir.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang dapat digunakan dalam pengembangan software ERP dengan menggunakan modul Sales Management adalah metode pengembangan perangkat lunak (software development methodology). Beberapa metode pengembangan perangkat lunak yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

1. Metode Waterfall Metode ini merupakan metode pengembangan perangkat lunak yang linear dan terstruktur dengan tahapan yang jelas. Tahapan dalam metode waterfall terdiri dari analisis kebutuhan, perancangan, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan. Metode ini cocok untuk proyek yang memiliki spesifikasi dan lingkup yang jelas.
2. Metode Agile Metode agile merupakan metode pengembangan perangkat lunak yang lebih fleksibel dan adaptif terhadap perubahan. Metode ini berfokus pada kolaborasi tim dan kebutuhan pengguna, sehingga dapat menghasilkan software yang lebih responsif dan efisien.
3. Metode Rapid Application Development (RAD) Metode RAD merupakan metode pengembangan perangkat lunak yang berfokus pada pengembangan prototipe dengan waktu

yang cepat. Metode ini cocok untuk proyek yang membutuhkan solusi yang cepat dan dapat diimplementasikan dengan biaya yang terjangkau.

4. Metode Spiral Metode spiral merupakan metode pengembangan perangkat lunak yang melibatkan siklus pengembangan yang berulang dengan analisis risiko pada setiap siklusnya. Metode ini cocok untuk proyek yang memiliki kompleksitas tinggi dan membutuhkan evaluasi risiko yang ketat.

Dalam memilih metode pengembangan perangkat lunak, perlu dipertimbangkan karakteristik proyek, sumber daya, dan tujuan pengembangan perangkat lunak. Selain itu, perlu dilakukan analisis kebutuhan dan pemilihan modul Sales Management yang tepat untuk memenuhi kebutuhan pengguna dan mengoptimalkan penggunaan software ERP.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk menghasilkan hasil dan pembahasan dari pengembangan software ERP dengan menggunakan modul Sales Management, perlu dilakukan evaluasi terhadap modul Sales Management yang telah dikembangkan dan diintegrasikan ke dalam software ERP. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kinerja software sebelum dan sesudah implementasi modul Sales Management, serta melakukan pengumpulan umpan balik dari pengguna.

Hasil evaluasi yang positif menunjukkan bahwa pengembangan software ERP dengan menggunakan modul Sales Management dapat memberikan manfaat bagi bisnis, antara lain:

1. Meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam pengelolaan penjualan dan manajemen penjualan, sehingga mempercepat proses transaksi dan meningkatkan kepuasan pelanggan.
2. Meningkatkan pengendalian stok dan persediaan, sehingga meminimalkan kerugian akibat kekurangan atau kelebihan stok.
3. Meningkatkan akurasi dan kecepatan pengambilan keputusan bisnis, sehingga dapat mengoptimalkan pengambilan keputusan yang strategis.

Pada tahap pembahasan, perlu dilakukan analisis terhadap hasil evaluasi dan pengumpulan umpan balik dari pengguna, serta melakukan perbaikan dan pengembangan lebih lanjut pada modul Sales Management dan software ERP secara keseluruhan.

Selain itu, perlu juga dilakukan evaluasi terhadap metode pengembangan perangkat lunak yang digunakan, sehingga dapat memperbaiki dan meningkatkan proses pengembangan software ERP di masa mendatang.

Dengan demikian, pengembangan software ERP dengan menggunakan modul Sales Management dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi bisnis dan perlu terus dikembangkan dan ditingkatkan agar dapat menjawab kebutuhan dan tantangan bisnis yang terus berkembang.

Selain itu, pembahasan juga dapat meliputi analisis terhadap kelemahan dan kekuatan modul Sales Management yang dikembangkan, serta rekomendasi untuk perbaikan dan pengembangan lebih lanjut. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam pembahasan adalah:

1. Analisis kelemahan Perlu dilakukan analisis terhadap kelemahan modul Sales Management yang telah dikembangkan, seperti ketidakakuratan data, kelemahan dalam pengelolaan stok,

atau kesulitan dalam mengambil keputusan bisnis. Dari analisis tersebut, perlu dilakukan perbaikan dan pengembangan lebih lanjut pada modul Sales Management.

2. Analisis kekuatan Perlu dilakukan analisis terhadap kekuatan modul Sales Management yang telah dikembangkan, seperti efisiensi dalam pengelolaan penjualan, kemampuan dalam mengintegrasikan data, dan fleksibilitas dalam menyesuaikan kebutuhan bisnis. Dari analisis tersebut, perlu diambil langkah-langkah untuk mempertahankan dan meningkatkan kekuatan modul Sales Management.
3. Rekomendasi perbaikan dan pengembangan Berdasarkan analisis kelemahan dan kekuatan modul Sales Management, perlu dilakukan rekomendasi untuk perbaikan dan pengembangan lebih lanjut. Rekomendasi tersebut dapat berupa perbaikan pada fitur-fitur yang belum optimal, penambahan fitur baru yang dibutuhkan oleh pengguna, atau peningkatan pada kinerja dan performa software secara keseluruhan.

Dalam pembahasan, perlu juga dilakukan penjelasan terkait manfaat penggunaan software ERP dengan modul Sales Management bagi bisnis, seperti peningkatan efisiensi dan produktivitas, peningkatan pengendalian stok dan persediaan, serta peningkatan pengambilan keputusan bisnis yang lebih akurat dan cepat.

Berikut adalah hasil analisis :



Gambar 1 . Gunakan Bagan Kasus

KESIMPULAN DAN SARAN

Berikut kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian yang telah dilakukan sesuai dengan tujuan penelitian ; Khususnya dalam operasi bisnis menyiapkan kutipan, pesanan penjualan, faktur, dan pesanan pengiriman, desain sistem modul penjualan Odoo ERP dapat membantu menghilangkan masalah dan membantu meringankan pekerjaan divisi pemasaran. Selain itu, semua data dalam prosedur ini telah terintegrasi dan disimpan secara otomatis. Temuan analisis User Acceptance Test (UAT) pada penerapan sistem ERP modul Odoo Sales memberikan ringkasan evaluasi nilai kesesuaian harapan/kebutuhan dari karyawan divisi pemasaran PT. XYZ bahwa sistem ini sejalan dengan PT. permintaan XYZ.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfatta, H. (2007). *Analisis dan Desain Sistem Informasi untuk keunggulan kompetitif perusahaan dan organisasi modern* . Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Alkhalil, Ibrahim Hanif, Rd. Rohmat Saedudin, dan R. Wahjoe Witjaksono (2016). *Pengembangan Modul Manajemen Penjualan Berbasis Odoo dengan Metode SAP yang Dipercepat di Inglorious Industri*. Bandung: Universitas Telkom.
- Aswati, Safrian dan Yessica Siagian (2016). *Model Pengembangan Aplikasi Cepat Pada Rancang Bangun Sistem Informasi Pemasaran Rumahan (Studi Kasus: Perum Perumnas Cabang Medan)*. Medan: Sesindo, 2016.
- Kendall, KE, Kendall, JE, & Wasson, CS (2011). *Analisis dan desain sistem*. Vol. 19. New York: Prentice Hall.
- Khoerani, Iin (2018). *Implementasi Modul Enterprise Resources Planning Warehouse Management and Quality (PT. Equilab International) I*. Jakarta: Universitas Pancasila.
- Meizana, Muhammad Zakky, Rispiana dan Khuria Amalia (2016). *Perancangan Enterprise Resource Planning di Jedugmilk Menggunakan Openbravo* . Institut Teknologi Bandung Nasional