

## PENERAPAN ENTERPRISE RESOURCES PLANNING DALAM EFISIENSI PENCATATAN PENJUALAN PADA UMKM WARUNG AYAM GEPREK RASHA

Krisnawanti<sup>1</sup>, Siti Fatimah Azzahra<sup>2</sup>, Rio Fajar Ananda Mahmud<sup>3</sup>, Dani Zaelani<sup>4</sup>,  
Aimam Afdillah<sup>5</sup>

<sup>1</sup>Manajemen Rekayasa, Fakultas Logistik Teknologi dan Bisnis, Universitas Logistik dan Bisnis Internasional, Jl. Sariasih No. 54 Bandung, Jawa Barat 40151, Indonesia

<sup>2,3,4,5</sup>Manajemen Logistik, Fakultas Logistik Teknologi dan Bisnis, Universitas Logistik dan Bisnis Internasional, Jl. Sariasih No. 54 Bandung, Jawa Barat 40151, Indonesia

e-mail: krisnawanti@ulbi.ac.id, sfatimahazzahra.ulbi@gmail.com,

nandario181@gmail.com, dzaelani941@gmail.com, imam32735@gmail.com

### ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Ayam Geprek Rasha merupakan sebuah usaha kecil yang bergerak di bidang makanan cepat saji, khususnya ayam geprek. Seiring dengan pertumbuhan bisnis, UMKM Ayam Geprek Rasha menghadapi tantangan dalam mencatat dan mengelola penjualan mereka secara efisien. Pencatatan penjualan yang masih dilakukan secara manual menyebabkan adanya potensi kesalahan, lambatnya proses bisnis, dan ketidakakuratan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan yang tepat. Beberapa faktor yang ditemukan antara lain adalah keterbatasan sistem pencatatan manual, kurangnya integrasi antara departemen, dan kurangnya pemahaman pengguna terhadap proses bisnis. Selanjutnya, menganalisis kesenjangan untuk mengidentifikasi kondisi saat ini dan kondisi yang diinginkan. Dengan membandingkan antara kedua kondisi tersebut, penulis dapat mengidentifikasi area-area yang perlu diperbaiki dan ditingkatkan. Berdasarkan hasil analisis, penulis mengusulkan implementasi sistem Enterprise Resource Planning (ERP) menggunakan strategi Big-Bang. Dalam strategi ini, semua modul ERP akan diimplementasikan secara bersamaan, sehingga perusahaan dapat segera beralih ke sistem baru secara penuh. Berdasarkan penelitian dan analisis yang dilakukan, implementasi sistem ERP diharapkan dapat meningkatkan efisiensi pencatatan penjualan dan proses bisnis secara keseluruhan. Dengan adanya sistem ERP, Ayam Geprek Rasha dapat mengintegrasikan berbagai proses bisnis dalam satu sistem terpadu, mengurangi kesalahan pencatatan, mempercepat proses bisnis, dan memberikan informasi yang lebih baik bagi manajemen.

Kata kunci: Ayam Geprek, Big-Bang, Enterprise Resource Planning, Odoo 14.0, dan Usaha Mikro Kecil Menengah

### ABSTRACT

*Ayam Geprek Rasha Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) is a business engaged in food, especially smashed chicken. Along with business growth, Ayam Geprek Rasha faces challenges in recording and managing sales. Recording sales that are still done manually causes potential errors, slow business processes, and inaccurate information for proper decision making. Some of the factors found include the limitations of manual recording systems, lack of integration between departments, and lack of user understanding of business processes. Next, analyzing the gaps to identify the current and desired conditions. By comparing these conditions, the author can identify areas that need to be improved and enhanced. Based on the results of the analysis, an Enterprise Resource Planning (ERP) system implementation using the Big-Bang strategy was proposed. In this strategy, all ERP modules will be implemented simultaneously, so that the company can immediately switch to the new system in full. Based on the research and analysis conducted, the ERP system implementation is expected to improve the efficiency of sales recording and overall business processes. With the ERP system, Ayam Geprek Rasha can*

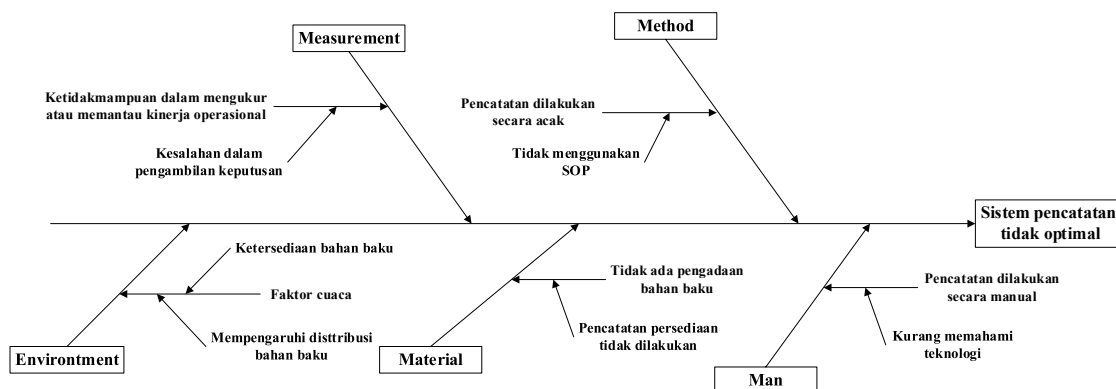
*integrate various business processes in one unified system, reduce recording errors, speed up business processes, and provide better information for management.*

*Keywords: Big-bang, Chicken smashed, Enterprise Resource Planning, Micro Small Medium Enterprises, and Odoo 14.0*

## 1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor penting bagi perekonomian suatu negara. UMKM meliputi skala usaha kecil hingga menengah, umumnya dijalankan oleh individu atau kelompok kecil dengan modal terbatas. Seringkali UMKM beroperasi secara informal di sektor produksi, perdagangan, dan jasa. Salah satu UMKM populer di Indonesia saat ini adalah penjualan ayam geprek. Ayam geprek adalah hidangan yang terbuat dari ayam goreng yang ditumbuk halus dan dilumuri dengan sambal pedas. Pengusaha penjual ayam geprek termasuk UMKM berskala kecil. Modal dan keterampilan memasak minimal diperlukan untuk memulai usaha ini. Penjual dapat memilih membuka warung makanan di lokasi strategis seperti pusat perbelanjaan, kampus, atau tempat ramai lainnya. Juga menawarkan layanan antar pesanan. Dalam beberapa tahun terakhir, penjual ayam geprek semakin marak di Indonesia karena tingginya permintaan dan modal awal yang relatif terjangkau. Hal ini membuat usaha ini menjanjikan.

Salah satu contoh UMKM berskala kecil adalah Warung Geprek Rasha yang berlokasi Jl. Sari Asih, Sarijadi Kota Bandung Jawa Barat dan buka setiap hari Senin-Sabtu pukul 09.00-17.00. Warung Rasha dikenal dengan menu ayam gepreknya yang ditawarkan dengan harga terjangkau Rp10.000 sehingga mahasiswa menjadi pelanggan utama. Lokasi dekat kampus menjadi keunggulan. Namun, pencatatan secara manual menjadi sebuah masalah dan dapat meningkatkan risiko pelaporan, yang membatasi potensi ekspansi seperti membuka cabang baru dan mencari investor. Hal ini dapat mempengaruhi persaingan dengan kompetitor lainnya semakin ketat dan sulit dihadapi oleh warung geprek rasha yang akhirnya berakibat kerugian. Berbagai permasalahan-permasalahan yang terjadi dalam warung geprek rasha bisa dilihat pada gambar dibawah ini :



**Gambar 1.** Fishbone diagram

Berdasarkan gambar *fishbone diagram* diatas dapat diketahui beberapa faktor penting yang berkaitan dengan sistem pencatatan yang tidak optimal pada warung geprek rasha adapun faktor yang mempengaruhi yaitu, pencatatan dilakukan secara acak, tidak menggunakan SOP, pencatatan dilakukan secara manual, pekerja kurang memahami teknologi, tidak ada pengadaan bahan baku, pencatatan persediaan tidak dilakukan,

ketidakmampuan dalam mengukur atau memantau kinerja operasional, kesalahan dalam pengambilan keputusan, faktor cuaca yang dapat mempengaruhi distribusi bahan baku dan ketersediaan bahan baku

Dalam penelitian ini, Enterprise Resource Planning atau ERP dapat menjadi solusi yang tepat untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh Warung Rasha. Beberapa studi telah dilakukan mengenai penelitian tentang penerapan ERP dalam UMKM, Krisnawanti, Ginasta, Nasrudin, & Nasution (2023) melakukan penelitian mengenai penerapan ERP pada apotik, Ricky Akbar, Julias trioza dan Yolanda Rahmi Arici (2015) telah melakukan penelitian mengenai Penerapan Enterprise Resource Planning (ERP) untuk Sistem Informasi Pembelian, Persediaan, dan Penjualan Barang pada Toko Emi Grosir dan Eceran. Dimana Penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan ERP pada sistem informasi pembelian, persediaan, dan penjualan barang pada toko Emi Grosir dan Eceran dapat mengatasi beberapa permasalahan seperti kesalahan pencatatan pembelian dan penjualan barang, perhitungan transaksi yang lama, serta lambatnya informasi ketersediaan barang di gudang. Namun penelitian ini hanya membahas tentang UMKM yang berjenis Toko Grosir dan Eceran dan belum ada yang melakukan penelitian pada jenis UMKM jenis warung ayam geprek khususnya Warung Ayam Geprek Rasha. Maka dari itu, penelitian ini bertujuan untuk memudahkan proses pencatatan, laporan penjualan mengatur stok, dan mengembangkan usaha untuk membuka cabang baru dengan menggunakan *Software Odoo 14.0*. Implementasi ERP dengan menggunakan *Software Odoo 14.0* dapat membuat sistem menjadi lebih terintegrasi dan pencapaiannya menjadi optimal (Rachmadi dan Meilani, 2020).

Dengan menggunakan sistem ERP (Enterprise Resource Planning), Warung Rasha dapat mengintegrasikan seluruh aspek operasional mereka, termasuk manajemen persediaan, produksi, distribusi, dan keuangan (Ngantung & Jan, 2019). Hal ini dapat membantu Warung Rasha untuk memperoleh visibilitas yang lebih baik terhadap seluruh operasional usaha mereka, sehingga mereka dapat mengambil keputusan yang lebih cepat dan akurat.

## **2. METODOLOGI**

Penelitian ini dilakukan pada proses bisnis UMKM Warung Ayam Geprek Rasha yang beralamat Jl. Sari Asih, Sarijadi Kota Bandung Jawa Barat. Pada penelitian ini terdiri dari beberapa tahapan penelitian yaitu tahap Mengidentifikasi Masalah, Menentukan Tujuan Penelitian, Pengumpulan Data, Pengolahan Data, Pembahasan dan Analisa, dan tahap kesimpulan dan saran.

Mengidentifikasi masalah dilakukan untuk mengetahui situasi dan kondisi berdasarkan fakta dan teori yang berhubungan dengan penelitian. Setelah melakukan pengamatan pada objek yang diteliti maupun wawancara terhadap pihak terkait, maka suatu permasalahan dapat dikenal. Pada penelitian ini, identifikasi masalah dilakukan dengan melakukan Studi Literature dan Studi Lapangan dengan Observasi, Wawancara, Pengumpulan Data dan Analisis pesaing.

Tujuan penelitian dilakukan untuk mendapatkan suatu rumusan hasil dari suatu penelitian melalui proses mencari, menemukan, mengembangkan dan menguji coba. Sugiyono (Sugiyono, 2013). Adapun tujuan dari penelitian ini ialah:

- a. Memahami proses pencatatan saat ini di Warung Rasha dan mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam proses tersebut.

- b. Mengetahui bagaimana laporan penjualan dihasilkan di Warung Rasha saat ini dan mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam pengelolaan laporan.
- c. Manfaat yang diharapkan dalam implementasi ERP adalah memudahkan proses pencatatan, laporan penjualan, mengatur stok, dan mengembangkan usaha untuk membuka cabang baru.

Dari rumusan masalah yang ada, Studi Literatur dibutuhkan untuk memahami secara teori terkait permasalahan yang diteliti. Kajian literatur diambil dari modul yang telah dipilih seperti modul Sales, Purchase, dan Manufaktur yang berhubungan tentang kasus yang ada di Warung Rasha yang bertujuan untuk menambah pengetahuan penulis.

Kajian literature juga membantu penulis untuk menentukan metode seperti apa yang akan dilakukan pada penumpulan dan pengolahan data. Pengumpulan data dilakukan dengan metode survei, Metode survei dilakukan melalui wawancara via Whatsapp dan pencarian data historik dipilih karena selain dapat mengumpulkan data secara langsung pada responden, biaya dan waktu yang dikeluarkan juga sedikit. Setelah memilih metode penelitian yang sesuai, selanjutnya adalah melakukan penyusunan instrumen untuk pengumpulan data. Pengolahan data menggunakan software Odoo 14.0 yang berhubungan dengan berbagai modul diantaranya, modul Sales, Purchase, dan Manufaktur. Dimana pengolahan data mencakup berbagai konsep, prinsip, dan metode yang digunakan dalam proses pengolahan dan analisis data. Menurut Sari (2018), Odoo merupakan salah satu *software* ERP yang umum digunakan dan memiliki fitur lengkap serta *opensource* sehingga dapat lebih mudah diimplementasi pada UMKM.

Tahap selanjutnya adalah analisis data. Analisis data akan dilakukan pada setiap modul penelitian. Hasil yang didapatkan dari penelitian ini akan membantu memberikan saran kepada pemilik warung rasha agar mampu bersaing dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Tahap terakhir yaitu pengambilan kesimpulan dan saran. Menurut Sugiyono (Sugiyono, 2013), kesimpulan merupakan langkah untuk menjawab rumusan masalah, dan menjadi langkah terakhir dalam penelitian. Kesimpulan dalam penelitian harus dibahas secara logis, karena mencakup keseluruhan hasil yang didapatkan pada penelitian, untuk menjawab permasalahan yang ada pada rumusan masalah.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Salah satu UMKM yang menjual ayam geprek adalah Warung Rasha. Warung Rasha merupakan salah satu Warung makanan yang terletak di dekat kampus ULBI (Universitas Logistik dan Bisnis Internasional) yang beralamat di Jl. Sari Asih No.54, Kota Bandung, Jawa Barat, 40151 dimana Warung Rasha buka setiap hari Senin sampai hari Sabtu dimulai dari pukul 09.00 WIB sampai pukul 17.00 WIB. Warung Rasha dikenal dengan menu ayam geprek yang mereka tawarkan kepada para pelanggan. Harga yang ditawarkan relatif murah dan terjangkau yaitu Rp10.000 sehingga mahasiswa kampus merupakan target pasar utamanya. Selain itu, lokasinya yang sangat dekat dengan kampus menjadi kelebihan usaha mereka.

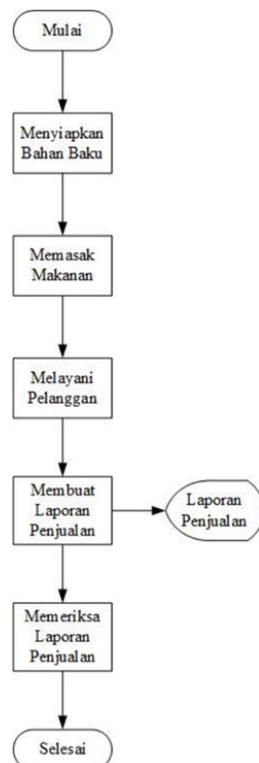


**Gambar 2.** Warung Ayam Geprek Rasha

Warung Rasha sering mengalami masalah persaingan yang ketat karena ada banyak pesaing dengan produk serupa. Hal ini menyebabkan Warung Rasha harus mampu mengoptimalkan manajemen persediaan dan produksi mereka agar dapat bersaing dengan harga yang kompetitif dan kualitas yang baik.

## 2.2 Alur Proses Bisnis

Warung Rasha memiliki proses bisnis yang cukup sederhana dimana pemilik usaha akan memesan bahan baku ke supplier. Lalu bahan baku tersebut akan diperiksa kelayakannya sebelum diserahkan kepada pegawainya untuk diolah lalu dijual. Setelah terdapat pembelian, karyawannya akan membuat laporan penjualan yang nantinya akan diserahkan kepada pemilik usaha.



**Gambar 3.** Alur proses bisnis Ayam Geprek Rasha

### a. Pemilik

Pemilik usaha akan menyiapkan bahan-bahan yang dibutuhkan untuk menjual ayam gepreknya yang dipesan melalui supplier mulai dari ayam, bumbu, sampai dengan

kemasan. Lalu pemilik usaha akan memeriksa kualitas bahan baku beserta kesesuaian kuantitas yang dipesannya

b. Supplier

Supplier akan menyiapkan pesanan yang dibutuhkan oleh Warung Rasha. Supplier memastikan bahan baku yang dikirim berkualitas serta memenuhi kuantitas yang diminta oleh Warung Rasha.

c. Penjual

Penjual yang merupakan karyawan dari pemilik usaha akan mengambil bahan baku dari pemilik usaha dan mengolah bahan baku tersebut di toko. Setelah produk jadi, produk akan dipajang. Penjual juga akan melayani pelanggan yang datang serta membuat laporan penjualannya. Laporan penjualan tersebut akan diserahkan kepada pemilik usaha.

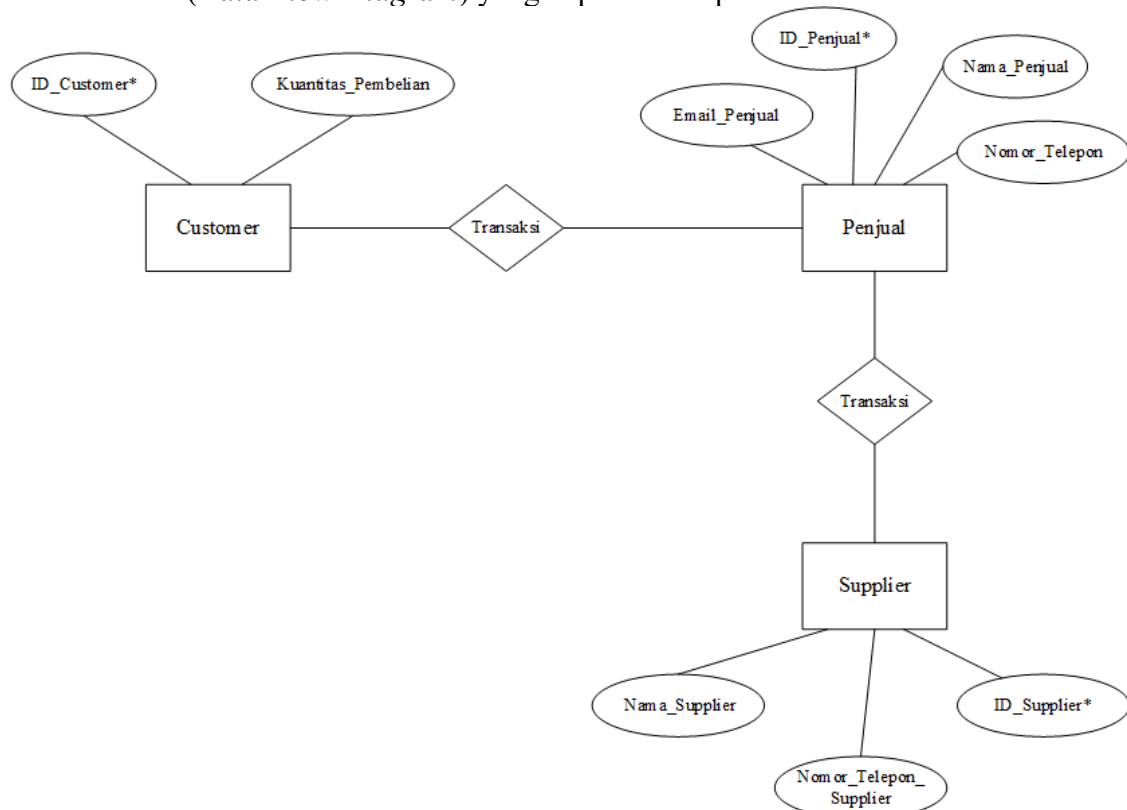
d. Pelanggan

Pelanggan dapat membeli produk yang disediakan dengan harga yang terjangkau yaitu Rp10.000. Harga tersebut sudah termasuk nasi beserta ayam dan sambalnya.

### 3.2 Implementasi Sistem ERP

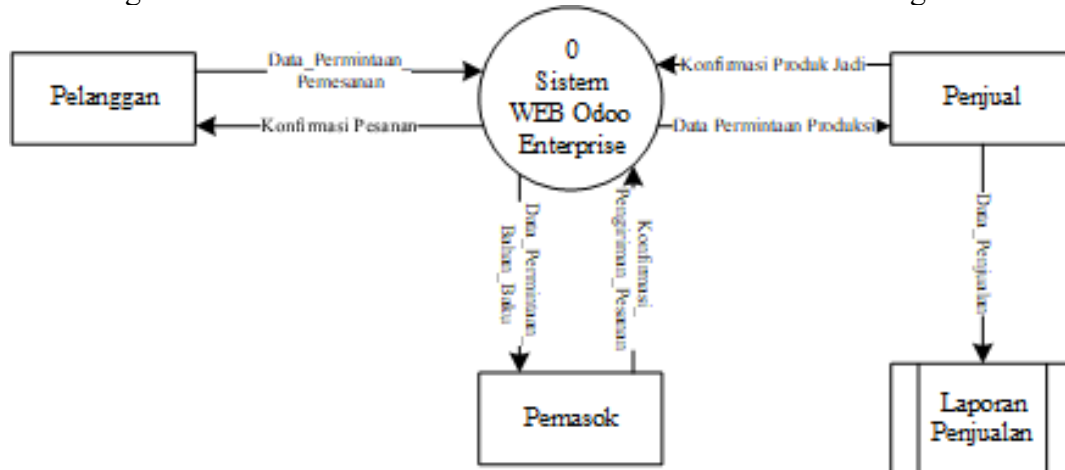
Implementasi Sistem dilakukan dengan 3 langkah yaitu:

- Analisis Strategi, pada langkah ini dilakukan kebutuhan bisnis, *Gap Analysis* dan konsep *As-Is*. Berdasarkan analisis yang dilakukan, diputuskan modul ERP yang akan diimplementasikan adalah modul *Manufacture*, *Purchase*, *Inventory*, dan *Sales*.
- Analisis Database, pada langkah ini dilakukan analisis kebutuhan sistem yang digambarkan dengan diagram ERD (*Entity Relationship Diagram*), *Context Diagram* dan DFD (*Data Flow Diagram*) yang dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. ERD sistem ERP Ayam Geprek Rasha

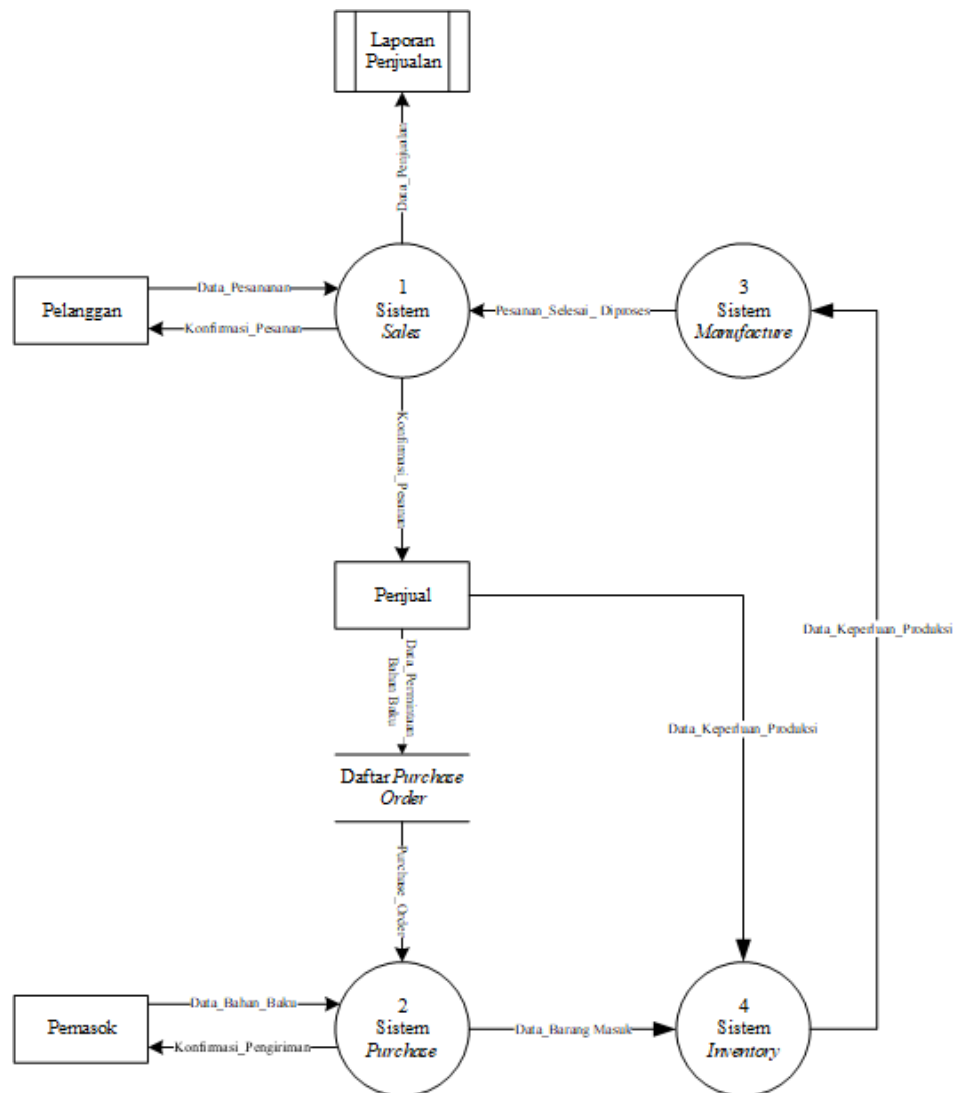
ERD (*Entity-Relationship Diagram*) adalah suatu alat visual yang digunakan untuk menggambarkan hubungan antara entitas atau objek dalam suatu sistem basis data. ERD menggambarkan struktur logika dari basis data yang direpresentasikan melalui entitas, atribut, dan hubungan antar entitas tersebut. Dalam konteks Warung Rasha, ERD dapat digunakan untuk menggambarkan entitas dan hubungan yang ada di dalam sistem basis data Warung Rasha. Berikut adalah contoh ERD sederhana untuk Warung Rasha.



**Gambar 5.** Context Diagram Level 0 Ayam Geprek Rasha

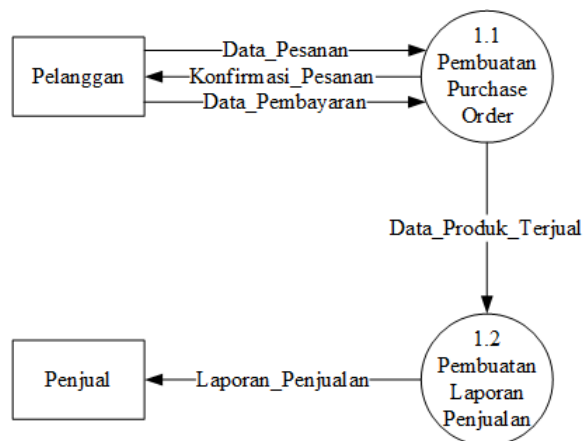
DFD (*Data Flow Diagram*) adalah alat visual yang digunakan untuk menggambarkan aliran data di dalam suatu sistem. DFD menggambarkan proses, entitas, dan aliran data antara entitas dalam sistem tersebut. DFD membantu dalam memahami bagaimana data dikumpulkan, diproses, dan digunakan dalam suatu sistem. Dalam konteks Warung Rasha, DFD dapat digunakan untuk menggambarkan aliran data dalam proses bisnis Warung Rasha. DFD Level 0 adalah representasi tingkat teratas dari aliran data dalam suatu sistem. DFD Level 0 menggambarkan entitas utama dalam sistem dan bagaimana aliran data terjadi di antara entitas tersebut. DFD Level 0 memberikan pandangan yang lebih ringkas tetapi masih mencakup informasi penting tentang sistem. Entitas yang terlibat yaitu pelanggan, pemasok, dan penjual.

Pada DFD Level 1 di atas, entitas utama (pelanggan, pemasok, dan penjual) berinteraksi dengan modul-modul dalam sistem, yaitu *Sales*, *Manufaktur*, *Purchase*, dan *Inventory*.



**Gambar 6.** DFD Level 1 Ayam Geprek Rasha

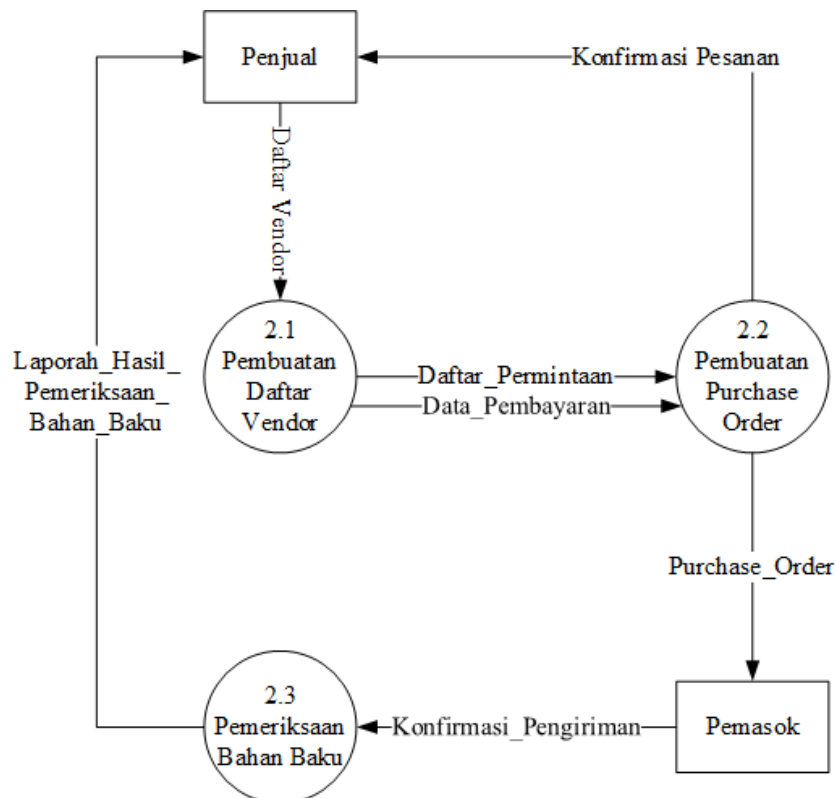
1. Modul Sales bertanggung jawab untuk menerima pesanan dari pelanggan, yang mencakup informasi pesanan dan informasi pelanggan. Modul ini berkomunikasi dengan entitas pelanggan.
  2. Modul Manufaktur menerima permintaan bahan baku dari modul Sales dan merencanakan produksi berdasarkan permintaan tersebut. Informasi permintaan bahan baku dan rencana produksi dikirim dari modul Sales ke modul Manufaktur
  3. Modul Purchase menerima pesanan pembelian dari penjual dan menyediakan informasi pemasok. Pesanan pembelian dan informasi pemasok dikirim dari penjual ke modul Purchase.
  4. Modul Inventory bertanggung jawab untuk mengelola inventory atau stok barang. Modul ini menerima informasi penerimaan barang dari modul Purchase dan informasi pengeluaran barang dari modul Sales.
- Pada DFD Level 2 , terdapat dua entitas utama: "Pelanggan" dan "Penjual". Entitas "Pelanggan" merepresentasikan pelanggan yang memberikan pesanan kepada penjual.



**Gambar 7.** DFD Level 2 Sistem Sales Ayam Geprek Rasha

Modul Sales adalah modul dalam sistem yang bertanggung jawab untuk menerima pesanan dari pelanggan dan mengelola proses penjualan. Dalam DFD Level 2, fokusnya adalah pada interaksi antara pelanggan dan modul Sales. Pelanggan mengirimkan pesanan ke modul Sales, yang kemudian mengelola pesanan tersebut. Informasi pesanan, seperti produk yang dipesan dan jumlahnya, serta informasi pelanggan, dikirim dari pelanggan ke modul Sales. Modul Sales dapat memproses pesanan tersebut, menghitung total harga, dan mengirimkan konfirmasi pesanan kepada pelanggan.

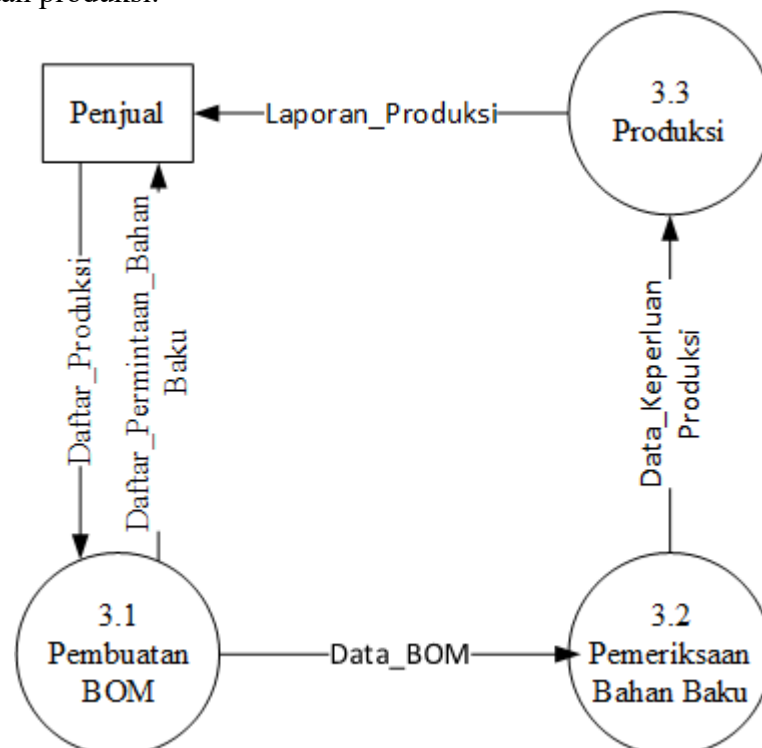
Pada DFD Level 2 di atas, terdapat dua entitas utama: "Pemasok" dan "Penjual". Entitas "Pemasok" merepresentasikan pemasok yang menyediakan barang kepada sistem. Modul Purchase adalah modul dalam sistem yang bertanggung jawab untuk melakukan pembelian barang dari pemasok.



**Gambar 8.** DFD Level 2 Sistem Purchase Ayam Geprek Rasha

Dalam DFD Level 2, fokusnya adalah pada interaksi antara pemasok dan modul Purchase. Pemasok menyediakan informasi pemasok, seperti daftar barang yang tersedia dan harga, kepada modul Purchase. Modul Purchase menggunakan informasi tersebut untuk membuat pesanan pembelian ke pemasok. Informasi pesanan pembelian, seperti barang yang dipesan dan jumlahnya, dikirim dari modul Purchase ke pemasok. Selain itu, modul Purchase juga dapat mengirimkan konfirmasi pembelian kepada pemasok.

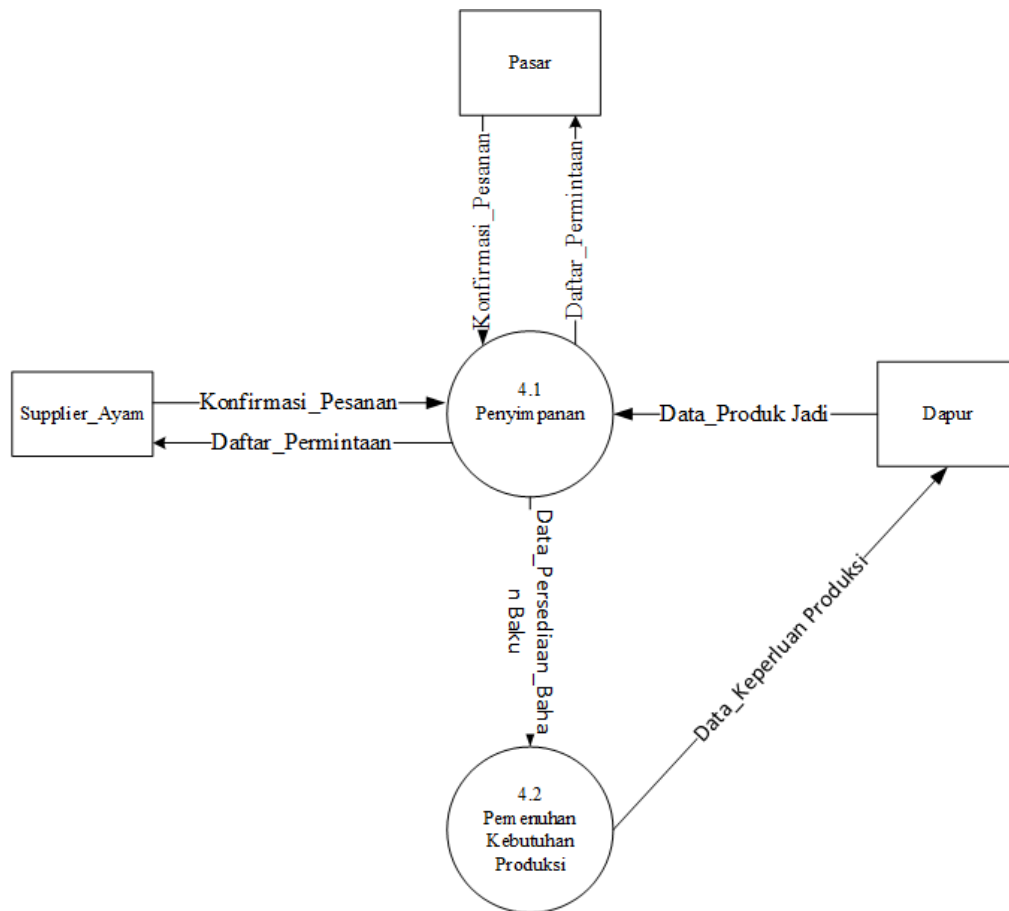
Pada DFD Level 2 *manufacture*, terdapat satu entitas utama yaitu "Penjual". Modul Manufaktur adalah modul dalam sistem yang bertanggung jawab untuk mengelola proses manufaktur dan produksi.



**Gambar 9.** DFD Level 2 Sistem Manufaktur Ayam Geprek Rasha

Dalam DFD Level 2, fokusnya adalah pada interaksi antara penjual dan modul Manufaktur. Penjual mengirimkan permintaan bahan baku ke modul Manufaktur. Informasi permintaan bahan baku digunakan oleh modul Manufaktur untuk merencanakan produksi. Selain itu, modul Manufaktur juga dapat mengakses data pesanan dari database untuk mengambil informasi yang diperlukan dalam proses produksi. Database merupakan komponen tambahan dalam sistem Manufacture yang berfungsi untuk menyimpan dan mengelola data pesanan. Data pesanan dapat berisi informasi tentang pesanan yang diterima dari penjual, termasuk detail produk, jumlah pesanan, dan informasi lainnya yang relevan untuk proses produksi.

Pada DFD Level 2 di *inventory*, terdapat tiga entitas utama yaitu "Pasar", "Supplier Ayam", dan "Dapur". Modul Inventory adalah modul dalam sistem yang bertanggung jawab untuk mengelola persediaan atau stok barang.



**Gambar 10.** DFD Level 2 Sistem Inventory Ayam Geprek Rasha

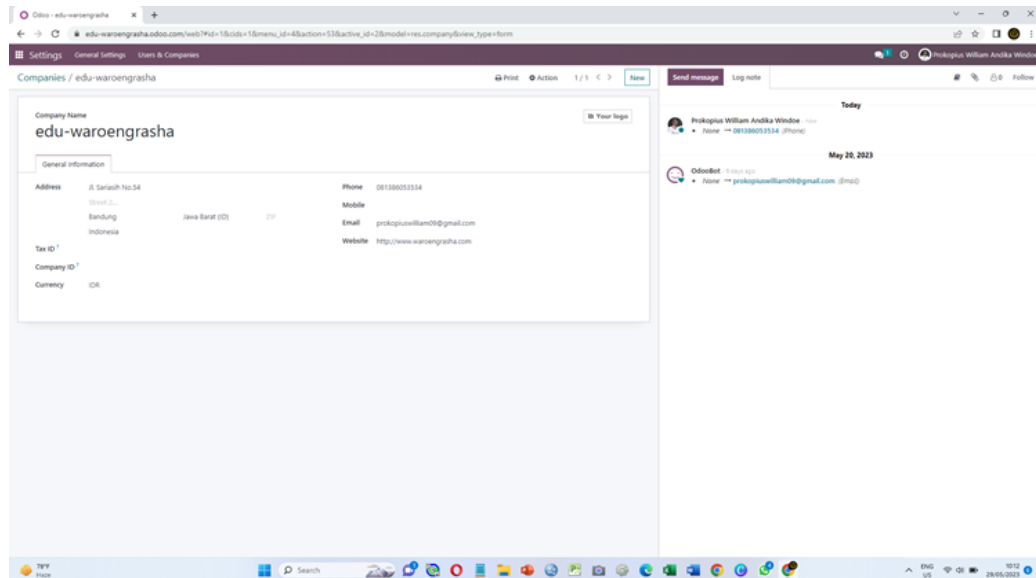
Dalam DFD Level 2, fokusnya adalah pada interaksi antara entitas utama (pasar, supplier ayam, dan dapur) dengan modul Inventory.

1. Pasar menyediakan informasi, seperti daftar barang yang tersedia, pada modul Inventory dengan memfokuskan pada permintaan dan konfirmasi pesanan.
2. Supplier ayam menyediakan informasi berupa konfirmasi pesanan dan daftar permintaan.
3. Dapur memberikan data produk jadi serta menerima informasi keperluan produksi dari sistem.

Modul Inventory menerima informasi penerimaan barang dari pemasok, informasi pengeluaran barang untuk pelanggan, dan informasi permintaan barang dari pasar. Modul ini bertanggung jawab untuk mengelola persediaan berdasarkan informasi yang diterima. Dengan demikian, modul Inventory memungkinkan pemasok untuk menyediakan barang, memenuhi permintaan pelanggan, dan mengatur persediaan sesuai dengan permintaan pasar.

## 1. Implementasi ERP

Odoo 14.0 ialah aplikasi ERP yang digunakan untuk mengelola sumber daya perusahaan. Aplikasi ini terdiri dari banyak modul dan dimaksudkan untuk mengintegrasikan semua proses bisnis.

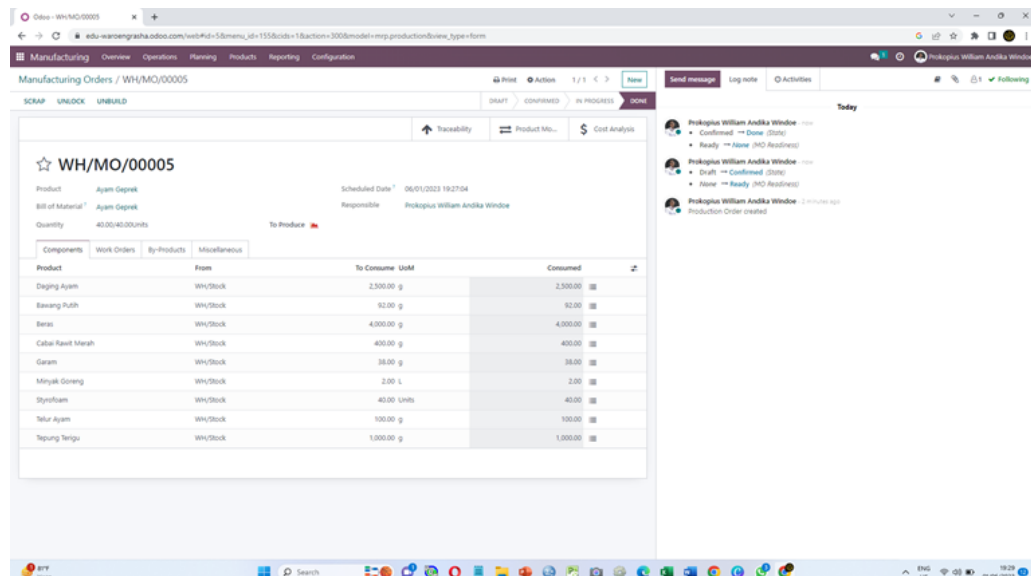


Gambar 11. Profil Warung Ayam Geprek Rasha

Pada penelitian ini menggunakan 4 modul diantaranya:

### 1. Modul *Manufacture*

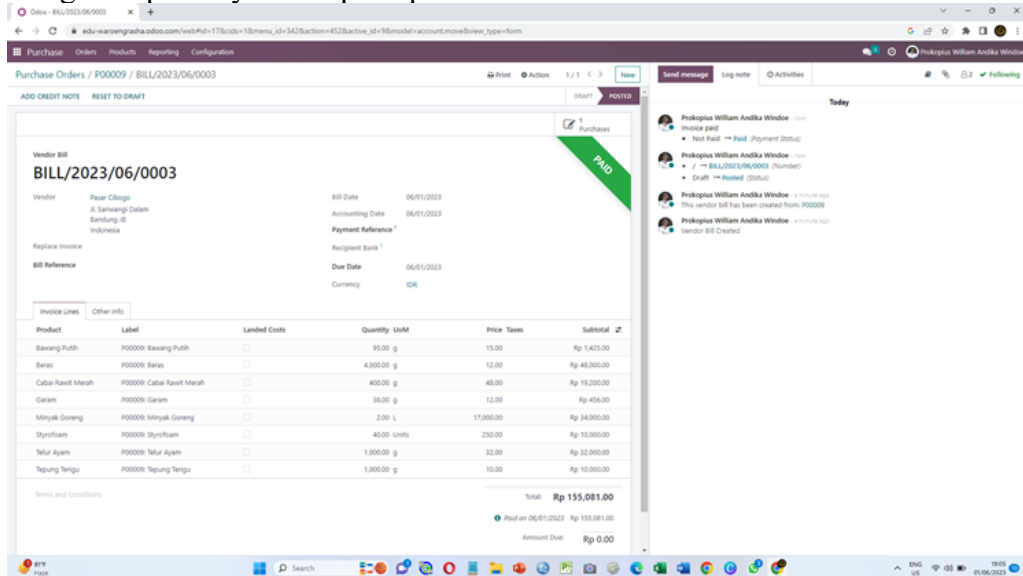
Modul *Manufacture* dirancang untuk membantu pengguna dalam mengelola proses produksi atau manufaktur, dalam modul ini dapat membuat *Bill of Materials* (BOM) yang mencakup daftar bahan-bahan yang diperlukan dan proses produksi yang terlibat dalam pembuatan produk.



Gambar 12. Daftar Bahan Baku Ayam Geprek Rasha

### 2. Modul *Purchase*

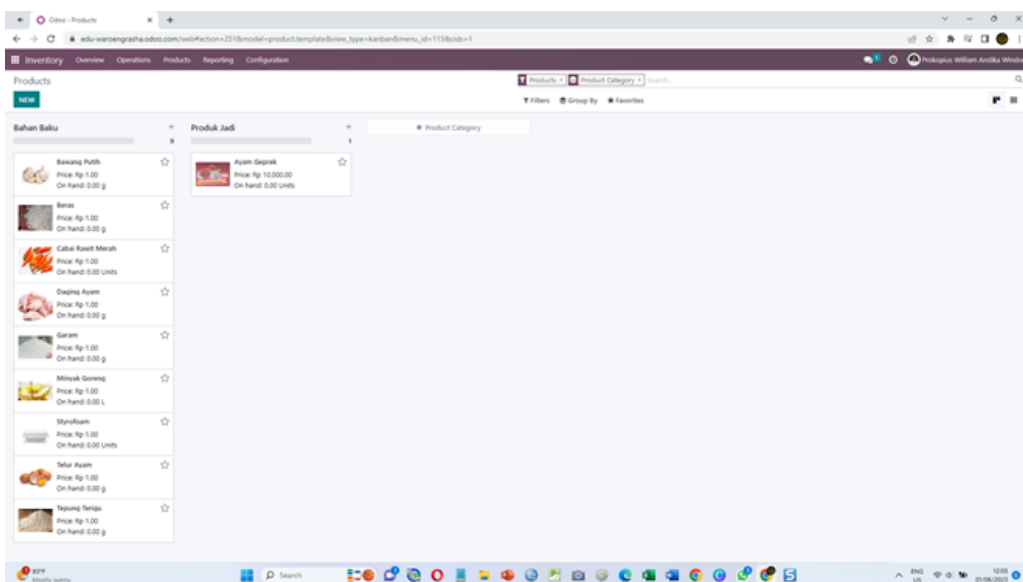
Modul Purchase dalam Odoo membantu pengguna dalam mengelola proses pembelian dalam bisnis mereka. Melalui modul *Purchase*, pengguna dapat membuat pesanan pembelian, mencatat penerimaan barang dari pemasok, menghasilkan faktur pembelian, dan mengelola pembayaran kepada pemasok.



Gambar 13. Purchase Order

### 3. Modul *Inventory*

Modul *Inventory* dalam Odoo ERP adalah komponen yang bertanggung jawab untuk mengelola inventaris atau stok barang dalam perusahaan. Modul ini menyediakan fitur-fitur yang membantu dalam memantau, mengontrol, dan mengoptimalkan persediaan barang, mulai dari penerimaan barang masuk, pengeluaran barang keluar, hingga pemantauan stok yang tersedia.

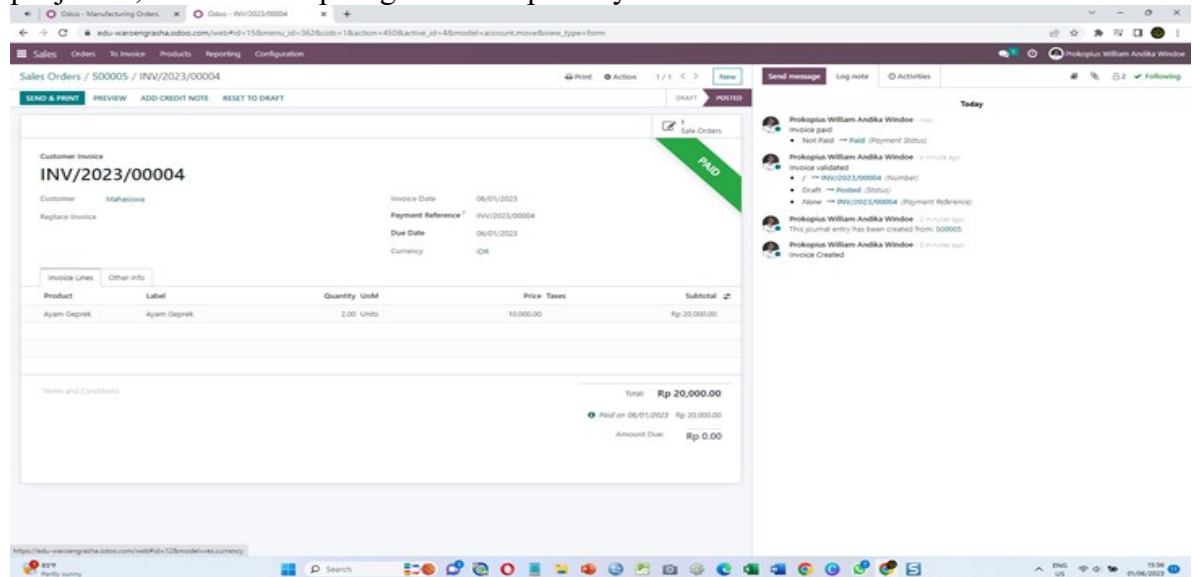


Gambar 14. Modul Inventory

### 4. Modul *Sales*

Modul *Sales* dalam Odoo adalah fitur yang memungkinkan pengguna untuk mengelola proses penjualan dalam bisnis mereka. Dengan modul Sales, pengguna dapat membuat

pesanan penjualan, mengirim penawaran harga kepada pelanggan, mengatur kontrak penjualan, dan melacak penagihan serta pembayaran.



Gambar 15. Modul Sales

#### 4. KESIMPULAN

Mengingat bahwa pencatatan di Warung Rasha masih dilakukan secara manual, ada masalah dalam proses pencatatan yang perlu diperhatikan. Pencatatan manual membutuhkan waktu dan usaha yang lebih besar, rentan terhadap kesalahan, dan menimbulkan risiko kehilangan atau kerusakan data. Oleh karena itu, solusi yang lebih efisien dan terstruktur, seperti penerapan sistem ERP, diperlukan untuk mengatasi masalah ini dan meningkatkan efisiensi dan keakuratan proses pencatatan di Warung Rasha. Laporan penjualan masih belum dilakukan secara otomatis, yang menunjukkan bahwa ada masalah dalam pengelolaan laporan penjualan.

Implementasi ERP dengan modul modul Manufacture, Purchase, Inventory, dan Sales diharapkan memberikan berbagai manfaat bagi Warung Rasha. Pertama, dengan adanya sistem ERP, pencatatan dapat menjadi lebih mudah karena data dapat dimasukkan secara otomatis ke dalam sistem penjualan, yang mengurangi kesalahan manusia dan mempercepat proses pencatatan. Secara keseluruhan, implementasi ERP dengan modul Manufacture, Purchase, Inventory, dan Sales diharapkan memberikan berbagai manfaat.

UMKM Geprek Warung Rasha harus mempertimbangkan untuk menggunakan modul Odoo ERP lainnya, seperti modul Akuntansi dan Pelaporan Keuangan. Dengan memanfaatkan modul ini, mereka dapat memiliki visibilitas keuangan yang lebih baik, melacak arus kas, dan menghasilkan laporan keuangan yang lebih akurat. Selain itu, menjaga kelengkapan dan keakuratan data sistem sangat penting. Melakukan pembaruan data secara teratur akan membantu mencegah kesalahan atau kehilangan data penting. Terakhir, UMKM Geprek Warung Rasha harus terus meningkatkan pemahaman dan keterampilan karyawannya tentang penggunaan Odoo ERP. Pelatihan dan dukungan yang tepat akan membantu mereka mengoptimalkan penggunaan sistem dan meningkatkan efisiensi operasional.

#### DAFTAR PUSTAKA

Aditya, A., & Hadi Santoso, Y. E. (2022). Business Process Analysis and Implementation

- of Odoo ERP in Sales, Purchasing and Accounting Systems (Case Study: CV Mitra Perkasa). *Procedia of Social Sciences and Humanities*, 3(June), 358–365.
- Akbar, R., & Juliastrioza, J. (2015). Penerapan Enterprise Resource Planning (ERP) untuk Sistem Informasi Pembelian, Persediaan dan Penjualan Barang pada Toko EMI GROSIR dan ECERAN. *Jurnal Nasional Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(1), 7–17.
- Dwitrayani, M. C., Widanaputra, A., & ... (2017). ... informasi, partisipasi manajemen, budaya organisasi dan kepuasan pengguna pada efektivitas sistem informasi akuntansi Bank Perkreditan Rakyat di .... *E-Jurnal Ekonomi Dan ...*, 1, 197–222.
- Gumanti, M., & Utami, B. H. S. (2019). Faktor Penentu Keberhasilan Implementasi Enterprise Resource Planning Pada Perusahaan Manufaktur Era 4.0. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen*, 10(02), 51–58.
- Krisnawanti, Ginasta, N. G., Nasrudin, M. F., & Nasution, A. A. (2023). Inventory Control at The Perintis Cimaung Pharmacy Using Open Source Enterprise Resource Plannig System: Odoo 14.0. *Jurnal RISTEC : Research Information Systems and Technology*, 12-25.
- Ngantung, M., & Jan, A. H. (2019). Analisis Peramalan Permintaan Obat Antibiotik Pada Apotik Edelweis Tatelu. *Jurnal EMBA*, 4859-4867.
- Primasari, D., Fa, M., Janaqi, ul, Rukmana, T., Sahril Sidik, M., & Kamilah, N. (2021). Penerapan Erp Menggunakan Odoo Pada Coway Jakarta. *Krea-Tif: Jurnal Teknik Informatika*, 9(2), 31–41.
- Purba, M. M. (2017). Simulasi Penerapan Modul Sumber Daya Manusia Menggunakan Open Erp (Odoo) Pada Perusahaan Konsultan Xyz. *JSI (Jurnal Sistem Informasi) Universitas Suryadarma*, 4, 1–11.
- Rachmadi, I. A., & Meilani, L. (2020). Implementasi Enterprise Resource Planning (ERP) Odoo dalam Optimalisasi Persediaan Obat di Apotek. *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer*, 4(10), 11688-11695.
- S. Sari, "Sistem Informasi Manajemen Persediaan Obat pada Apotek X Berbasis Odoo," *Jurnal Teknologi dan Sistem Komputer*, vol. 6, no. 2, pp. 115- 122, 2018.