



<b>Implementasi Sistem <i>Enterprise Resource Planning</i> (ERP) Berbasis Odoo Modul Purchase pada PT X</b>		Vol. 1, No. 1, 2023 (Hal. 41-49) <a href="https://journal.upy.ac.id/index.php/qrobss">https://journal.upy.ac.id/index.php/qrobss</a> <a href="https://doi.org/10.31316/crobss.v1i1.5571">https://doi.org/10.31316/crobss.v1i1.5571</a>
<b>Khairunisa Maharsanti</b>  <i>Fakultas Bisnis, Universitas PGRI Yogyakarta, Jl. PGRI I. No, 117. Bantul. Yogyakarta</i>  Corresponding Author: <a href="mailto:khairunisamaharsanti@gmail.com">khairunisamaharsanti@gmail.com</a>		
<b>Received: November 2023</b> <b>Revised: November 2023</b> <b>Accepted: November 2023</b> <b>Online: November 2023</b>	<b>ABSTRACT</b> The rapid development of technology has become the main driver of change in the business world. Business processes that were previously carried out manually have now been replaced by machine technology that is more effective, efficient, and reduces human error. One of the systems or technologies used in this research is the Enterprise Resource Planning (ERP) system using Odoo software which focuses on the purchasing module. The purpose of this research is to analyze strategies to overcome the problems of automation of the purchasing system which is still done manually at PT X. This research uses a qualitative method with a case study approach at PT X, a retail company that offers leading furniture products by providing the best quality furniture choices. This research also uses interview techniques and direct monitoring to observe changes in PT X operational business processes. The results of the interview with the mentor as the Founder & CEO of PT Ctech ERP Indonesia became the main source of information regarding the implementation of the Odoo-based ERP version 16. The results of the study showed that there were differences in PT X business processes, especially in the purchasing system before and after implementing the Odoo-based ERP system. After the implementation of the Odoo ERP system in the purchasing module, the effectiveness and efficiency of purchasing system management has increased which has a major impact on the company.	
<b>Keywords:</b> Enterprise Resource Planning, Modul Purchase, Odoo		

## 1. Pendahuluan

*Enterprise Resources Planning* (ERP) adalah sistem informasi yang digunakan oleh perusahaan manufaktur maupun jasa untuk mengintegrasikan fungsi dan departemen yang ada di dalam perusahaan menjadi satu sistem yang dapat memenuhi semua kebutuhan perusahaan. ERP dapat mengintegrasikan berbagai bagian fungsional perusahaan, seperti pemasaran, penjualan, pembelian, keuangan, operasional, pengembangan produk, dan sumber daya manusia (Meliani S, 2021). Penerapan sistem ERP dalam perusahaan dapat mempermudah pengelolaan data perusahaan, seperti data persediaan, pembelian, penjualan, dan produksi. Pengelolaan data yang baik akan meningkatkan kinerja perusahaan, membuat proses pekerjaan menjadi lebih mudah dan akurat. Selain itu, pencarian data-data perusahaan juga dapat dilakukan dengan cepat melalui sistem ERP (Nugroho, Lestari, et al., 2023). Setiap bagian dari sistem ERP memiliki peran penting dalam memfasilitasi perancangan kerangka dan pengolahan data perusahaan yang dapat diintegrasikan dengan sistem Odoo. Odoo adalah salah satu aplikasi ERP yang dapat digunakan untuk mendukung kegiatan perusahaan. Salah satunya Odoo membantu perusahaan dalam mengatur proses pembelian, mulai dari pembuatan daftar pemasok hingga melakukan pembayaran, baik secara kredit maupun tunai oleh pemasok. *Software* Odoo adalah *web* aplikasi yang dibangun menggunakan bahasa pemrograman *Phyton*, *XML*, dan *JavaScript* dan menggunakan *PostgreSQL* sebagai *database management* sistemnya (Suminten, 2019). PT X adalah perusahaan retail yang menawarkan produk furnitur terkemuka yang berkomitmen untuk menyediakan pilihan furnitur dengan kualitas terbaik

kepada pelanggan. Produk yang ditawarkan antara lain keperluan dekorasi dan furnitur rumah. Kunci kesuksesan perusahaan ini adalah berkomitmen untuk selalu mengikuti tren terkini dan menyediakan produk berkualitas tinggi kepada pelanggan. PT X juga memanfaatkan teknologi, seperti platform *e-commerce* yang inovatif untuk mencapai pelanggan di seluruh dunia. PT X terus berinovasi dalam mendesain produk dengan fokus pada keberlanjutan dan etika dalam berproduksi.

Keberhasilan dan permasalahan adalah dua unsur yang tidak dapat dihindari dalam dunia perusahaan. Setiap perusahaan memiliki tujuan untuk mencapai keberhasilan, termasuk dalam mencapai target dan memperoleh keuntungan. Namun, keberhasilan tidak datang tanpa adanya tantangan. Perusahaan akan menghadapi permasalahan, seperti yang dialami oleh PT X yang menghadapi kendala dalam proses bisnisnya. Salah satunya adalah penerapan sistem pembelian yang masih dilakukan secara manual. Divisi pembelian harus menginput daftar harga produk furnitur dan daftar nama-nama pemasok secara manual. Selain itu, pencatatan pembelian juga dilakukan secara manual. Hal ini akan mengakibatkan ketidakakuratan pada data dan menyulitkan saat melakukan pelacakan riwayat pembelian pelanggan.

PT X telah mengambil langkah untuk mengatasi masalah sistem pembelian yang masih manual dengan menerapkan sistem ERP berbasis Odoo, terutama melalui modul Purchase. Penggunaan modul Purchase terintegrasi pada perusahaan dalam mengotomatisasi seluruh siklus pembelian, mulai dari pembuatan daftar harga produk furnitur, daftar nama-nama pemasok, hingga pembayaran pesanan kepada pemasok. Hal ini tidak hanya mengurangi risiko kesalahan manusia, tetapi juga memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan perencanaan proses bisnis khususnya pada persediaan dengan mengurangi biaya operasional maupun meningkatkan visibilitas terhadap semua transaksi pembelian.

Penggunaan analisis SWOT dalam suatu perusahaan sangat penting karena dapat membuat perusahaan menjadi lebih dinamis dan kompetitif dengan pemahaman yang mendalam tentang faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi bisnis (Nurhayaty, 2017). Salah satu kekuatan utama PT X adalah desain dan merek yang kuat. Kemampuan perusahaan dalam menciptakan produk yang menarik, elegan, dan berkualitas tinggi dapat menarik perhatian pelanggan dan membedakannya dengan pesaing. Selain itu, merek tersebut terkenal dan terpercaya di industri furnitur, sehingga membantu membangun loyalitas pelanggan.

Di sisi lain, proses pembelian yang masih manual menjadi kelemahan PT X di era digitalisasi. Sistem ini meningkatkan risiko kesalahan manusia, termasuk kesalahan pemesanan stok yang dibutuhkan, pesanan yang tidak akurat, dan kesulitan dalam pelacakan riwayat pembelian pelanggan. Selain itu, peluang yang dihadirkan oleh PT X adalah pertumbuhan *e-commerce*. Semakin banyaknya konsumen yang beralih ke belanja online, PT X melihat peluang untuk memperluas kehadirannya di ruang digital. Hal ini termasuk membangun toko online yang menarik, berintegrasi dengan platform *e-commerce* terkemuka, pemasaran online yang efektif, dan banyak masih lagi. Peluang ini memungkinkan perusahaan untuk mencapai pangsa pasar yang lebih luas dan mencapai target pendapatan mereka.

Dalam situasi bisnis lainnya, terdapat beberapa ancaman yang perlu diidentifikasi melalui analisis SWOT. Salah satunya adalah persaingan bisnis yang ketat. Persaingan ini dapat memberikan tekanan pada harga dan margin keuntungan perusahaan. Oleh karena itu,

PT X harus terus berinovasi dan membedakan diri dari pesaingnya guna mempertahankan eksistensi pasarnya. Selain itu, perubahan tren dan preferensi konsumen yang cepat juga menjadi ancaman bagi PT X sebagai industri furnitur. PT X harus mampu mengikuti perubahan preferensi pelanggan dan merespons dengan cepat.

Suatu perusahaan yang sukses tidak hanya mengandalkan analisis SWOT, tetapi juga memanfaatkan gap analysis untuk mencapai kesuksesan. Analisis SWOT membantu perusahaan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada dalam lingkungannya. Namun, gap analysis memberikan pandangan yang lebih mendalam tentang perbedaan antara kinerja saat ini dengan target yang diinginkan. Perusahaan dapat mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan atau diperbaiki untuk mencapai tujuan mereka. Dengan kata lain, gap analysis merupakan suatu metode yang digunakan untuk mengetahui kinerja dari sistem yang sedang berjalan dengan sistem standar (Aziza, 2019).

Aplikasi Odoo memiliki modul-modul yang memudahkan organisasi dalam menjalankan bisnis melalui satu aplikasi. Salah satu modul dalam aplikasi Odoo yaitu Modul Purchase. Modul Purchase digunakan untuk mengatur pengadaan barang dan jasa guna memenuhi kebutuhan operasional suatu instansi atau perusahaan. Hal ini penting untuk memastikan ketersediaan bahan baku yang cukup dengan melakukan pembelian yang tepat agar perusahaan dapat menghindari penumpukan atau kekurangan barang selama proses produksi. Menurut Nugroho, Lestari, et al., (2023) menu-menu yang paling utama dalam modul purchase ini adalah:

1. *Request for Quotation*

Permintaan penawaran berisi informasi tentang barang dan pemasok. Berdasarkan informasi tersebut, dibuat format permintaan (*quotation*) untuk menyelesaikan proses pembelian dengan supplier digunakan untuk mengirimkan permintaan ke pelanggan.

2. *Purchase Orders*

Pesanan pembelian menggunakan permintaan barang dari pemasok untuk diproses dan membuat pesanan pembelian.

3. *Vendors*

Digunakan untuk melihat, mengelola dan membuat data pemasok (*vendor*).

4. *Products dan Products Variants*

*Products* berisi daftar produk dari pemasok barang yang akan dijual. *Products Variants* adalah pengelompokan produk yang dapat disesuaikan dengan manfaat, fisik, atau cara pengelolaan produk.

Modul Purchase berguna untuk mencatat transaksi dan melaporkan pembelian. Modul Purchase terintegrasi dengan modul lain seperti Inventory dan Accounting. Modul Purchase memungkinkan pengguna untuk memasukkan pembelian, mencatat pembelian berulang, membuat pesanan pembelian, menerima barang yang telah dipesan, memeriksa barang yang dibeli agar sesuai dengan spesifikasi yang dipesan, dan melakukan pembayaran yang tepat waktu kepada pemasok.

Berdasarkan penjelasan diatas, permasalahan yang dapat dirumuskan adalah bagaimana cara mengatasi masalah dalam sistem pembelian yang masih dilakukan secara manual pada PT X. Selain itu, bagaimana penerapan dan pengaruh dari sistem ERP berbasis Odoo Modul

Purchase pada PT X dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan sistem pembelian. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi yang dapat digunakan untuk mengatasi masalah dalam mengotomatisasi sistem pembelian yang masih dilakukan secara manual pada PT X. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk mengimplementasikan sistem ERP berbasis Odoo Modul Purchase pada PT X guna meningkatkan efisiensi pengelolaan sistem pembelian.

## 2. Metode

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus pada PT X, sebuah perusahaan retail yang menawarkan produk furnitur terkemuka dengan menyediakan berbagai pilihan furnitur yang berkualitas terbaik kepada pelanggan. PT X adalah salah satu subjek penelitian perusahaan retail yang menghadapi masalah dalam menjalankan operasional proses bisnis dan ingin mengimplementasikan sistem ERP berbasis Odoo, khususnya pada Modul Purchase. Penelitian ini juga menggunakan metode wawancara dan monitoring langsung untuk mengamati perubahan dalam operasional proses bisnis PT X. Metode wawancara dengan mentor selaku *Founder & CEO* PT Ctech ERP Indonesia menjadi sumber utama informasi mengenai implementasi sistem ERP berbasis Odoo. Selain itu, data pendukung dari PT X, seperti dokumen-dokumen internal, laporan kinerja, dan catatan operasional digunakan untuk menganalisis perubahan sebelum dan setelah mengimplementasikan sistem ERP berbasis Odoo. Penelitian ini juga melibatkan implementasi perangkat lunak sebagai hasilnya. Perangkat lunak yang dikembangkan adalah *software* Odoo ERP versi 16 dengan menggunakan modul Purchase pada PT X.

## 3. Hasil Penelitian

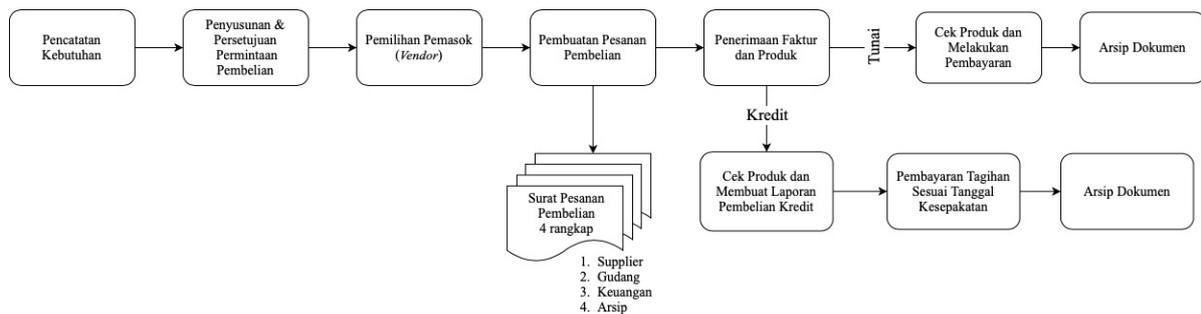
Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses bisnis PT X, terutama divisi pembelian masih menggunakan sistem pembelian secara manual. Salah satu contohnya adalah penginputan daftar harga produk dan daftar pemasok secara manual. Hal ini dapat menyebabkan ketidakakuratan data dan kesulitan dalam melacak riwayat pembelian pelanggan.

### 3.1. Pencatatan Sistem Pembelian Sebelum Menerapkan Sistem ERP Odoo

Pencatatan sistem pembelian pada PT X masih dilakukan secara manual menggunakan buku besar dan jurnal akuntansi dengan mengandalkan *Microsoft Office*. Namun, penelitian menunjukkan bahwa proses ini menghadapi tantangan yang signifikan. Meskipun *Microsoft Office* memungkinkan pencatatan data, penggunaannya memiliki keterbatasan dalam manajemen pembelian. Proses pembelian dan pencatatan pesanan dalam lembar kerja *Excel* atau dokumen *Word* membutuhkan waktu yang lama, terutama pada saat menginput daftar harga produk, daftar nama-nama pemasok, maupun pencatatan pesanan pembelian.

Sistem pembelian yang menggunakan pendekatan manual dalam melacak riwayat pesanan rentan terhadap kesalahan manusia, yang dapat menyebabkan ketidakakuratan data. Hal ini mempengaruhi ketersediaan produk di toko dan gudang. Kemampuan analisis dan perkiraan persediaan juga terbatas karena akses *real-time* terhadap data pembelian yang kurang lengkap. Kondisi ini menyulitkan perencanaan persediaan dengan baik, mengoptimalkan pembelian, dan penyesuaian persediaan dengan permintaan pasar. Penelitian menunjukkan bahwa sebelum penerapan sistem ERP Odoo, sistem pembelian yang menggunakan

pendekatan manual rentan terhadap kesalahan dan membutuhkan waktu lebih lama dalam prosesnya. Berikut ini adalah gambaran sistem pembelian sebelum menerapkan sistem ERP Odoo pada PT X.



**Gambar 1** Flowchart Sistem Pembelian Sebelum Menerapkan Sistem ERP Odoo

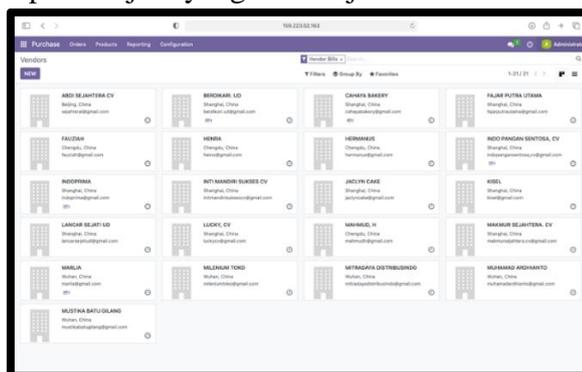
### 3.2. Pencatatan Sistem Pembelian Setelah Menerapkan Sistem ERP Odoo

PT X berkomitmen untuk mengikuti tren terkini dan menyediakan produk berkualitas terbaik kepada pelanggan. Mereka menggunakan teknologi platform *e-commerce* untuk mencapai target di seluruh dunia. Implementasi Odoo telah memberikan dampak yang signifikan bagi PT X, perusahaan dapat memproses pesanan dengan cepat, mengelola persediaan dengan lebih baik, dan merespons perubahan permintaan pasar secara tepat waktu. Platform terintegrasi ini memungkinkan perusahaan mengelola pesanan, pembaruan stok persediaan, dan pembelian dengan efisien dalam satu sistem yang terpadu. Integrasi data dari Odoo juga memungkinkan analisis yang lebih baik untuk perencanaan persediaan yang akurat, mengoptimalkan proses pembelian, dan menyesuaikan persediaan dengan kebutuhan pasar.

Proses implementasi sistem ERP Odoo pada PT X, modul Purchase mencakup pemesanan barang dan penyimpanan barang. Pemesanan barang (*Purchase Order/PO*) adalah dokumen yang berisi daftar bahan yang dibeli dari pemasok penyedia barang, yang kemudian digunakan untuk membuat tagihan kepada pemasok. Penjual akan menerima *purchase order* dan tanda terima pembayaran. Berikut adalah tahap-tahap implementasi sistem ERP Odoo modul Purchase di PT X.

#### a. Membuat *Vendor* (pemasok)

*Vendor* merupakan perusahaan yang menjadi pemasok bahan baku untuk pembuatan produk atau pemasok produk jadi yang akan dijual.



**Gambar 2** Daftar Nama-nama *Vendor*

b. Membuat *Pricelist*

Daftar harga pemasok berisi informasi data bahan baku yang dibeli, harga, jumlah, dan asal perusahaan pemasok barang.

Vendor	Unit Price	Quantity	Vendor	Unit Price	Quantity	Vendor	Unit Price	Quantity
ABDI SEJAHTERA CV	Y 0.00	1.00	ABDI SEJAHTERA CV	Y 0.00	1.00	ABDI SEJAHTERA CV	Y 0.00	1.00
ABDI SEJAHTERA CV	Y 0.00	1.00	ABDI SEJAHTERA CV	Y 0.00	1.00	ABDI SEJAHTERA CV	Y 0.00	1.00
ABDI SEJAHTERA CV	Y 0.00	1.00	ABDI SEJAHTERA CV	Y 0.00	1.00	BERDIKARI UD	Y 0.00	1.00
BERDIKARI UD	Y 0.00	1.00	BERDIKARI UD	Y 0.00	1.00	BERDIKARI UD	Y 0.00	1.00
BERDIKARI UD	Y 0.00	1.00	BERDIKARI UD	Y 0.00	1.00	BERDIKARI UD	Y 0.00	1.00
CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00	CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00	CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00
CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00	CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00	CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00
CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00	CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00	CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00
CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00	CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00	CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00
CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00	CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00	CAHAYA BAKERY	Y 0.00	1.00
FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00	FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00	FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00
FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00	FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00	FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00
FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00	FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00	FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00
FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00	FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00	FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00
FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00	FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00	FAJAR PUTRA UTAMA	Y 0.00	1.00
FAJZAH	Y 0.00	1.00	FAJZAH	Y 0.00	1.00	FAJZAH	Y 0.00	1.00
FAJZAH	Y 0.00	1.00	FAJZAH	Y 0.00	1.00	FAJZAH	Y 0.00	1.00
FAJZAH	Y 0.00	1.00	FAJZAH	Y 0.00	1.00	FAJZAH	Y 0.00	1.00

Gambar 2 Daftar Nama-nama *Pricelist*

c. Membuat *Request for Quotation*

Format permintaan penawaran diberikan kepada pemasok yang bertujuan sebagai bukti pemesanan barang yang berisi informasi mengenai barang yang dibeli beserta alamat perusahaan dengan pemasok, tanggal, serta jumlah kuantitasnya.

**Your logo**

My Company (San Francisco)  
250 Executive Park Blvd, Suite 3400  
San Francisco CA 94134  
Indonesia

**Shipping address:**  
Your Company  
250 Executive Park Blvd, Suite 3400  
San Francisco CA 94134  
Indonesia  
☎ +1 (650) 555-0111

Azure Interior, Nicole Ford  
4557 De Silva St  
Fremont CA 94538  
United States  
☎ (946)-638-6034

**Request for Quotation P00027**

Description	Expected Date	Qty
Rak Kayu	11/14/2023 23:38:52	1.00
Meja Kayu	11/14/2023 23:38:52	1.00
Kursi Kayu	11/14/2023 23:38:52	2.00

Gambar 4 *Request for Quotation*

d. Membuat *Purchase Orders*

Pembelian barang dari pemasok akan otomatis menghasilkan laporan *purchase order* yang berisi nama barang yang dibeli beserta jumlah yang harus dibayarkan.

Purchase Order P00027

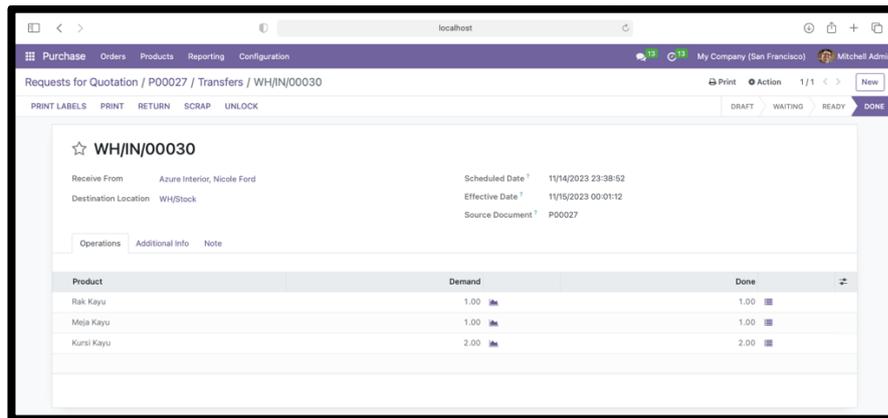
Vendor: PT Abadi Baru, Teknologika  
Confirmation Date: 10/14/2023 23:38:52  
Vendor Reference: 10/14/2023 23:38:52  
Currency: IDR  
Deliver to: YourCompany-Resvika

Product	Description	Quantity	Unit Price	Subtotal
1	Rak Kayu	1.00	850,000.00	Rp 850,000.00
1	Meja Kayu	1.00	450,000.00	Rp 450,000.00
1	Kursi Kayu	2.00	110,000.00	Rp 220,000.00

Unpaid Amount: Rp 1,520,000.00  
Total: Rp 1,827,000.00

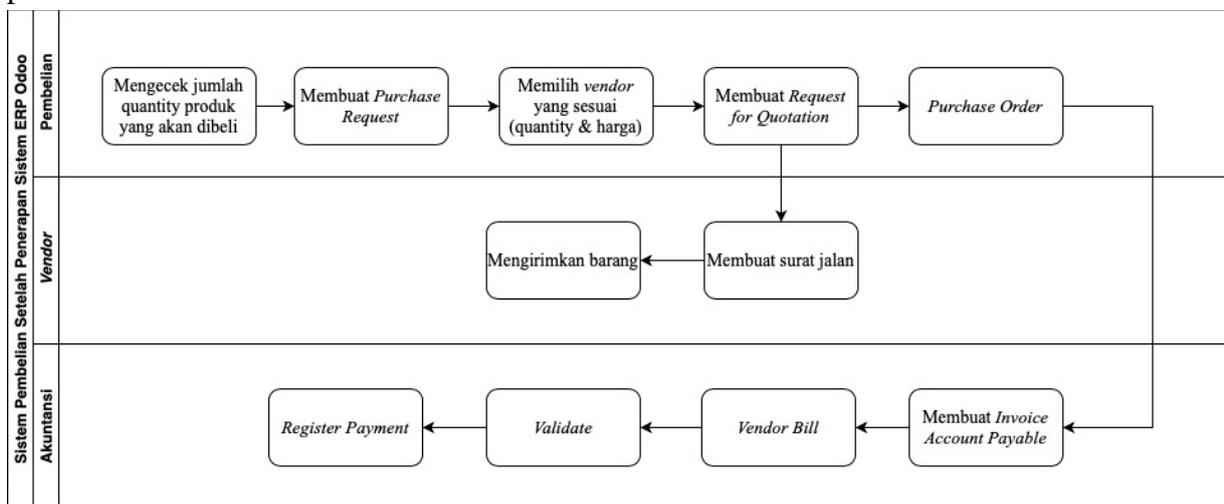
Gambar 5 *Purchase Orders*

- e. Konfirmasi barang telah sampai dari *vendor*  
Barang dikonfirmasi setelah barang diterima di gudang pemasok.



**Gambar 6** Konfirmasi Barang Telah Sampai

Berikut ini adalah *flowchart* sistem pembelian setelah pengimplementasian sistem ERP Odoo pada PT X.



**Gambar 7** *Flowchart* Sistem Pembelian Setelah Menerapkan Sistem ERP Odoo

Setelah menerapkan sistem ERP Odoo, alur sistem pembelian mengalami perubahan yang signifikan. Sistem ini mengintegrasikan seluruh siklus pembelian mulai dari konfirmasi jumlah kuantitas produk hingga pembayaran pesanan pembelian dapat diajukan secara elektronik dan disetujui secara otomatis sesuai aturan yang ditetapkan. Hal ini tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, namun juga mengurangi risiko kesalahan manusia dan mempercepat proses persetujuan pembelian, sehingga memungkinkan perusahaan untuk merespons permintaan pasar dengan lebih baik. Berbeda dengan sebelum penerapan sistem ERP Odoo, diperlukan beberapa bukti atau faktur pembelian untuk setiap divisi sebagai bagian dari proses verifikasi dan pencatatan. Hal ini memerlukan dokumentasi yang terpisah-pisah dan menyebabkan proses yang cukup kompleks.

### 3.3. Analisis GAP

Penelitian menggunakan pendekatan analisis GAP dengan beberapa penyesuaian untuk membandingkan proses bisnis yang sedang berjalan (AS IS atau *existing business process*) dengan proses bisnis yang diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan (Nugroho, Ardian, et al., 2023; Nugroho, Lestari, et al., 2023). Analisis GAP ini digunakan untuk menilai sejauh

mana sistem ERP pada Odoo memenuhi kebutuhan dan proses sistem pembelian yang sedang berjalan di PT X. Analisis GAP dengan menggunakan metode NPF yaitu (1) N (*No fit*) yang menandakan sistem tidak dapat memenuhi kebutuhan; (2) P (*Partial*) sistem dapat memenuhi kebutuhan, namun hanya sebagian; (3) F (*Full*) sistem dapat memenuhi kebutuhan secara keseluruhan.

**Tabel 1** Analisis GAP Proses Bisnis pada Sistem Pembelian PT X

No	Proses Bisnis	Kebutuhan	Fulfillment			Keterangan	
			N	P	F	Sistem Manual	Sistem ERP Odoo
1	Kategori Pembelian Produk	Membantu dalam pemeriksaan produk sebelum melakukan pembelian berdasarkan kategori produk			ü	Pencatatan pembelian produk dilakukan secara manual tanpa memisahkan kategori produk	Pencatatan menggunakan fitur <i>product categories</i> memudahkan dalam menginput data pada saat <i>purchase request</i> dan <i>purchase order</i> yang ada pada Odoo
2	Daftar Pemasok ( <i>Vendor</i> )	Mempunyai data/informasi yang lengkap dan detail tentang <i>vendor</i> . Selain itu dapat menjadi penghubung antara perusahaan dengan <i>vendor</i>			ü	Pencatatan <i>vendor</i> dilakukan secara manual (sistem pembukuan)	Pencatatan menggunakan fitur <i>master data vendor</i> yang ada pada Odoo memudahkan dalam memilih <i>vendor</i>
3	Daftar Harga Produk ( <i>Pricelist</i> )	Mempunyai daftar harga produk yang lengkap dan detail. Selain itu, mengurangi adanya transparansi harga			ü	Pencatatan daftar harga produk dilakukan secara manual (satu per satu)	Pencatatan menggunakan fitur <i>vendor pricelist</i> yang ada pada Odoo membantu perusahaan lebih mudah dalam memilih <i>vendor pricelist</i>
4	Permintaan Pemesanan Produk	Membantu dalam mengidentifikasi produk yang akan dipesan. Selain itu, untuk memastikan bahwa persediaan cukup untuk memenuhi permintaan pemesanan produk			ü	Pencatatan pemesanan produk dilakukan secara manual, salah satunya perusahaan secara langsung turun tangan ke lokasi <i>supplier</i>	Pencatatan menggunakan fitur <i>request for quotation</i> yang ada pada Odoo memudahkan dalam melakukan penawaran kepada pemasok
5	Pembelian Produk	Memenuhi kebutuhan operasional suatu perusahaan. Selain itu, untuk menjaga hubungan dengan pemasok			ü	Sistem pembelian produk masih dilakukan secara langsung tanpa proses pemesanan	Pencatatan menggunakan fitur <i>purchase order</i> yang ada pada Odoo memudahkan perusahaan melakukan pemeriksaan barang yang dibeli oleh pemasok

Pendekatan analisis GAP pada PT X digunakan untuk mengidentifikasi proses bisnis dan kebutuhan yang diperlukan dalam sistem pembelian serta membandingkan penggunaan sistem manual dengan sistem ERP Odoo. Beberapa proses bisnis yang digunakan dalam sistem pembelian PT X antara lain kategori pembelian produk, pembuatan daftar pemasok (*vendor*) dan daftar harga produk (*pricelist*), permintaan pemesanan produk, serta pembelian produk. Berdasarkan analisis GAP, dapat dikatakan bahwa seluruh proses bisnis sistem pembelian memenuhi kebutuhan terutama melalui penggunaan sistem ERP Odoo. Penerapan sistem ERP Odoo memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan efektivitas dan efisiensi proses bisnis khususnya pada sistem pembelian PT X.

#### 4. Kesimpulan dan Saran

*Enterprise Resource Planning* (ERP) merupakan sistem informasi yang digunakan oleh perusahaan manufaktur maupun jasa untuk mengintegrasikan fungsi dan departemen yang ada dalam perusahaan ke dalam satu sistem yang mampu memenuhi seluruh kebutuhan bisnis. Saat ini, sistem ERP banyak digunakan untuk mengembangkan bisnis internasional. Salah satu sistem ERP yang digunakan adalah Odoo. Berdasarkan dari hasil penelitian yang sudah dibuat dalam penerapan sistem pembelian dapat disimpulkan bahwa PT X memerlukan implementasi sistem ERP berbasis Odoo dengan menggunakan modul Purchase. Penerapan sistem ERP berbasis Odoo pada modul purchase dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam sistem pembelian PT X. Mulai dari pembuatan data *vendor* (pemasok) dan *pricelist* (daftar harga), hingga pembuatan *request for quotation* dan *purchase order*, semua proses ini dapat dilakukan dengan lebih efisien. Selain itu, semua data terkait proses pembelian akan tersimpan secara otomatis dan terintegrasi. Salah satunya mengenai pelacakan riwayat pembelian yang dapat dilakukan dengan mudah tanpa harus mencari bukti dokumen satu per satu.

Saran yang dapat diberikan untuk penelitian selanjutnya adalah melakukan implementasi dan konfigurasi terhadap modul lain dalam sistem ERP Odoo, seperti Sales, Inventory, Manufacture, Accounting and Finance, dan Customer Relationship Management. Hal ini akan membantu mengurangi permasalahan yang terjadi di setiap divisi perusahaan dan meningkatkan kinerja sistem ERP Odoo.

#### Daftar Pustaka

- Aziza, S., & R. G. H. N. N. (2019). Implementasi Sistem Enterprise Resource Planning Berbasis Odoo Modul Sales dengan Metode RAD pada PT XYZ. *Journal Industrial Services*, 5(1). <https://doi.org/10.36055/jiss.v5i1.6503>
- Meliani S., & R. M. (2021). Perancangan Sistem Pembelian, Penjualan, dan Persediaan Barang Pada Toko Hermanto Menggunakan ERP Odoo. *KalbiScientia Jurnal Sains Dan Teknologi*, 8(1). <https://doi.org/10.53008/kalbiscientia.v8i2.198>
- Nugroho, B. S., Ardiana, G. N., Ramadhani, G. N., Pandugo, K. I., Joshua, M., Gintings, B., Maulana, R., Akbar, F., Bisnis, J. A., & Semarang, P. N. (2023). Reengineering Proses Bisnis UD Multi Snack Menggunakan Enterprise Resource Planning Odoo. *Bisman*, 6(1). <https://doi.org/10.37112/bisman.v6i1.2494>
- Nugroho, B. S., Lestari, D., Putri Rahayu, E., Ayu Dian Pertiwi, F., Izzatin, N., & Septia Suryani, N. (2023). Penerapan Sistem Manufacturing, Inventory, dan Purchasing Berbasis Enterprise Resource Planning (ERP) Odoo. *Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, 21(2), 530–542. <http://dx.doi.org/10.26623/slsi.v21i2.6318>
- Nurhayaty, E. (2017). Analisis SWOT Bisnis Ritel (Studi Kasus BeeShop Cianjur). *Konferensi Nasional Ilmu Sosial Dan Teknologi*, 445–450.
- Suminten. (2019). Implementasi Enterprise Resource Planning (ERP) pada Usaha Pithik Sambel Ndeso Berbasis Odoo. *Jurnal PROSISKO*, 6(1).