



Meningkatkan Efisiensi Sistem Penjualan dan Akuntansi dengan <i>Enterprise Resource Planning</i>		Vol. 2, No. 1, 2024 (Hal. 13-26) https://journal.upy.ac.id/index.php/qrobss https://doi.org/10.31316/qrobss.v2i1.7124 E ISSN: 3031 4968
Sherlyntan Mutiara Faiza <i>Fakultas Bisnis, Universitas PGRI Yogyakarta, Jl. PGRI I. No, 117. Bantul. Yogyakarta</i> Corresponding Author Email: sherlyntan33@gmail.com		
Received: Oktober 2024 Revised: Oktober 2024 Accepted: Oktober 2024 Online: November 2024	ABSTRACT	
Keywords: <i>Enterprise resource planning,</i> <i>Integrasi,</i> <i>Odoo,</i> <i>Penjualan</i>	This research aims to address sales and accounting problems in the warehouse management system at PT Bedikari and to provide an analysis, design, and implementation of the Odoo enterprise resource planning (ERP) system using the sales and accounting modules. This study uses a qualitative method. This research begins with a preliminary phase that identifies problems, proposes business processes, defines system requirements, and implements the system. The problem with PT Berdikari is that sales management and accounting remain manual. The implementation of Odoo enterprise resource planning (ERP) addressed sales and accounting business process problems at PT Berdikari. This research concludes that implementing the Odoo enterprise resource planning (ERP) System at PT Berdikari can integrate the sales and accounting modules; sales transaction data entered in the sales module is automatically synchronized with the accounting module. Every recorded sales transaction automatically affects the accounting records, including the recognition of receivables and revenue. This can facilitate the rapid and accurate acquisition of sales and accounting information.	

1. PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi, organisasi bisnis yang modern dapat memanfaatkan teknologi informasi yang terus berkembang untuk meningkatkan inovasi dan tetap bersaing dengan perusahaan lain (Firdaus *et al.*, 2024; Nanda *et al.*, 2024). Salah satu cara untuk mencapai hal ini adalah dengan meningkatkan kemampuan perusahaan dalam pengolahan informasi secara cepat dan akurat. Penggunaan teknologi informasi memiliki dampak signifikan terhadap pengembangan bisnis, termasuk bagaimana perusahaan mengorganisir, mengelola, dan melaksanakan pekerjaan. Mengembangkan teknologi informasi dalam sebuah perusahaan akan menyebabkan perubahan yang besar dalam sistem dan proses kerja yang sebelumnya telah diterapkan (Anggraeni & Maulani, 2023). Perkembangan teknologi sangat dipengaruhi oleh pemanfaatan sistem informasi sebagai sarana untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen guna meningkatkan kinerja dan mencapai tujuan perusahaan (Alvianto *et al.*, 2022). Dalam pengelolaan operasional manajemen, *manager* akan kesulitan dalam memantau dan mengendalikan seluruh lini departemen tanpa bantuan teknologi informasi. Tidak hanya itu, komunikasi seluruh divisi dari berbagai departemen akan menjadi tantangan tanpa adanya integrasi teknologi. Penggunaan *enterprise resource planning* (ERP) merupakan solusi yang tepat untuk mengintegrasikan semua departemen ke dalam satu perangkat lunak berbasis komputer dan dapat menyajikan data secara *real time* (Winovsky *et al.*, 2023).

Saat ini, ERP telah menjadi salah satu sistem yang banyak digunakan di berbagai perusahaan untuk membantu mengkoordinir proses bisnis (Andika & Diana, 2021; Apyradhi & Sensuse, 2023; Chou *et al.*, 2023; Mardiana *et al.*, 2022; Winata *et al.*, 2023). Penggunaan ERP dapat mendorong proses bisnis lebih efisien karena dapat mengintegrasikan informasi

kedalam satu database, sehingga berbagai departemen dapat lebih mudah dalam mencari, menyajikan, dan berbagi data (Andika & Diana, 2021). ERP dapat meningkatkan kegunaan dan nilai dari informasi yang disajikan, karena memungkinkan para pengguna untuk mengakses informasi secara *real time* dan menyeluruh tentang berbagai aspek operasional perusahaan (Winovsky *et al.*, 2023). Informasi yang diperoleh dari sistem ERP menjadi lebih relevan, akurat, dan dapat diandalkan, yang dapat membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih baik dan cepat (Ningtyas & Indrawati, 2022). Penerapan ERP dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan dengan meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasi serta memperbaiki kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan (Santuso & Aditya, 2022).

ERP mampu mengatasi pengelolaan penjualan pada sebuah perusahaan seperti kehilangan atau kerusakan nota penjualan, ketidaksesuaian laporan penjualan harian dan bulanan, serta ketidaksesuaian antara jumlah produk atau jasa yang tersedia dengan catatan yang ada (Nurlaela & Utami, 2023). Pengelolaan penjualan yang baik dapat berpengaruh langsung pada kesuksesan perusahaan, termasuk dalam memperoleh keuntungan dari penjualan. Implementasi sistem ERP pada bagian penjualan menjadi hal yang sangat penting untuk meningkatkan efisiensi dan kinerja (Kurniawan & Ziferia, 2022). Saat ini transformasi digital telah mendorong perusahaan karena adanya teknologi untuk meningkatkan kinerja perusahaan (Bahas & Yamit, 2022). Dalam menerapkan digitalisasi, perusahaan dapat menggunakan ERP odoo untuk membantu pengelolaan proses bisnis karena Odoo memiliki set lengkap modul dasar yaitu modul *sales*, modul *purchase*, modul *manufacture*, modul *inventory*, modul *accounting* yang dapat di *customize* sesuai dengan kebutuhan perusahaan (Rahmi *et al.*, 2021). Tidak hanya itu, fleksibilitas dan integrasi yang ditawarkan oleh odoo dapat mengatasi kebutuhan bisnis yang paling kompleks dengan *output* yang *real time* dan akurat (Sulaksono *et al.*, 2022).

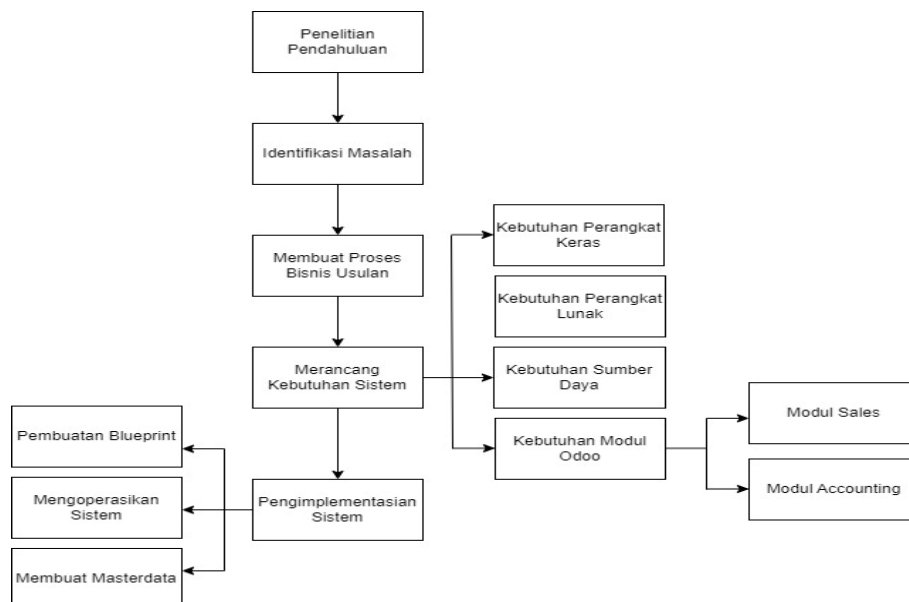
Selain pengelolaan penjualan, penerapan ERP merupakan alasan yang tepat karena dapat mempermudah dalam pengelolaan sistem informasi akuntansi dan mampu menyajikan informasi yang berkualitas (Fatmawati *et al.*, 2022; Naibaho & Fatimah, 2021). ERP dianggap memiliki kemampuan untuk mengintegrasikan data dan informasi akuntansi secara menyeluruh yang dapat berdampak pada efisiensi waktu penyajian laporan keuangan dan meningkatkan kualitas laporan keuangan (Sahrir *et al.*, 2023). Dalam dunia bisnis, sistem informasi akuntansi sangat dipengaruhi oleh perkembangan digitalisasi. Adanya dorongan kebutuhan penyajian informasi yang cepat menjadikan latar belakang pentingnya penyajian informasi akuntansi yang dilakukan secara terkomputerisasi. Sistem informasi akuntansi diciptakan untuk mendukung kegiatan perusahaan dalam pencatatan, pemrosesan, dan penyimpanan data dengan sistem otomatisasi yang ada (Andini & Praptono, 2021). Sistem informasi akuntansi memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung kegiatan bisnis perusahaan dengan menyediakan informasi akuntansi yang cepat, akurat, dan relevan untuk pengambilan keputusan. Tidak hanya itu, sistem informasi akuntansi memiliki peran dalam menyajikan informasi keuangan menjadi informasi yang berguna bagi *stakeholder* perusahaan (Hastuty *et al.*, 2023).

Saat ini banyak perusahaan belum bisa memanfaatkan ERP untuk menunjang proses bisnis diantaranya dapat digunakan untuk pencatatan sistem informasi penjualan dan akuntansi

(Arfikriyana & Suhendi, 2022; Fatmawati *et al.*, 2022). Penerapan ERP terbukti akan mempengaruhi peningkatan efisiensi dan kinerja perusahaan (Alvianto *et al.*, 2022). Penelitian sebelumnya ini masih dominan dilakukan pada industri retail dan manufaktur (Fatmawati *et al.*, 2022). Pada penelitian ini memperluas lingkup dengan menganalisis dan merancang sistem informasi penjualan dan akuntansi untuk perusahaan jasa penyewaan gudang PT Berdikari. Penelitian ini tidak hanya melakukan analisis, tetapi juga perancangan serta implementasi sistem menggunakan *software* Odoo, dengan pengembangan yang dilakukan secara bertahap. Pendekatan ini memungkinkan percepatan dalam proses pembuatan fungsi sistem yang sesuai dengan PT Berdikari. Oleh karena itu berdasarkan latarbelakang diatas, maka pertanyaan yang diajukan untuk menjawab permasalahan pada penelitian ini adalah apakah *enterprise resource planning* odoo dapat menyelesaikan permasalahan penjualan dan akuntansi pada kasus PT Berdikari?.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif menggunakan data tertulis maupun lisan yang berasal dari subjek penelitian menjadi objek penelitian (Khoir *et al.*, 2021). Konsep ERP yang digunakan untuk merancang sistem menggunakan *software* odoo yaitu sistem pencatatan penjualan dan akuntansi pada suatu perusahaan. Obyek penelitian adalah PT. Berdikari yang bergerak pada jasa penyewaan gudang atau penyimpanan. Tahap penelitian dapat ditunjukkan pada bagan Gambar 1. sebagai berikut.



Gambar 1. Tahap penelitian

a. Penelitian Pendahuluan

Penelitian pendahuluan dilakukan dengan analisis untuk mengetahui proses bisnis yang sedang berjalan yaitu penjualan dan akuntansi yang terjadi pada PT Berdikari. Pada tahap ini dilakukan observasi untuk mencari informasi dengan mengumpulkan berbagai data seperti dokumen transaksi dan catatan penjualan dan akuntansi di PT Berdikari. Tidak hanya itu peneliti juga mengamati bagaimana pekerjaan dilakukan untuk memahami alur kerja, siapa yang terlibat, dan bagaimana interaksi antar divisi yang terjadi.

b. Identifikasi Masalah

Pada tahap ini dilakukan identifikasi masalah dalam pengelolaan penjualan dan akuntansi pada PT Berdikari. Dalam mengidentifikasi masalah, dilakukan dengan cara 1) Menganalisis dokumen pada proses pengelolaan sales dan akuntansi; 2) Melakukan observasi dan wawancara dengan pihak yang terkait; 3) Menggali masalah terkait dengan proses pencatatan dan pelaporan.

c. Merancang Proses Bisnis Usulan

Setelah menemukan masalah yang terjadi maka dibuat proses bisnis usulan untuk memperbaiki sistem penjualan dan akuntansi yang sedang berjalan. Untuk menggambarkan langkah-langkah dalam proses penjualan dan akuntansi yang baru dengan mengimplementasikan ERP odoo, peneliti membuat diagram alur proses yang mencakup seluruh tahapan utama.

d. Merancang Kebutuhan Sistem

Berdasarkan hasil rancangan proses bisnis usulan, langkah selanjutnya adalah merancang kebutuhan sistem untuk mengimplementasikan sistem ERP Odoo dalam proses bisnis penjualan dan akuntansi pada PT Berdikari. Dalam merancang kebutuhan sistem, komponen yang dibutuhkan adalah kebutuhan perangkat keras & lunak, kebutuhan sumber daya, kebutuhan modul odoo.

e. Implementasi Sistem

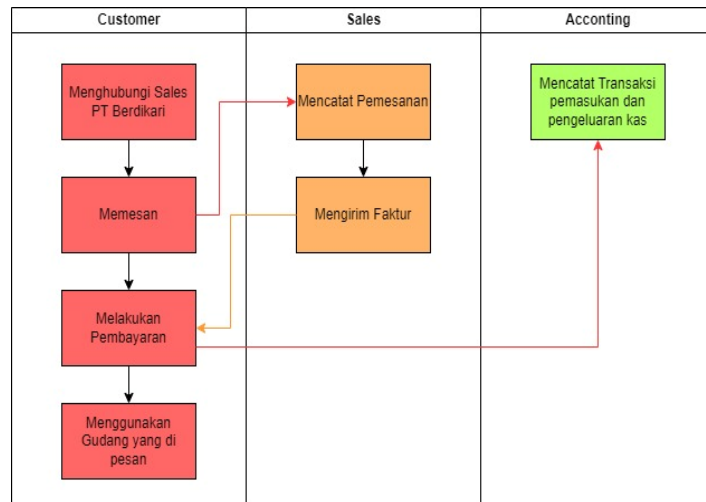
Implementasian sistem merujuk pada proses penerapan dan integrasi sistem ERP odoo ke dalam operasional perusahaan. Setelah menentukan modul, dilakukan pengisian data perusahaan dan beberapa data lainnya. Data ini termasuk nama pengguna aplikasi, alamat email, nama perusahaan, negara perusahaan berdiri, nomor telepon, bahasa yang akan digunakan, skala perusahaan saat ini, dan tujuan dari penggunaan aplikasi. Tahapan untuk pengimplementasian modul odoo *sales* dan *accounting* adalah pembuatan *blueprint*, mengoperasikan sistem, dan membuat master data.

3. HASIL PENELITIAN

Perusahaan yang diteliti adalah PT Berdikari. PT Berdikari sebuah perusahaan yang mengelola jasa penyewaan gudang. Pada penelitian ini dilakukan analisis proses bisnis pada sistem penjualan dan akuntansi kemudian dilakukan pengolahan data untuk menentukan modul pada *software* odoo untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi.

a. Hasil penelitian Pendahuluan

Berdasarkan hasil dari observasi yang akan digunakan untuk pengolahan data, proses bisnis yang berada pada PT Berdikari dijelaskan dengan bagan pada Gambar 2. sebagai berikut.



Gambar 2. Bagan proses bisnis PT Berdikari

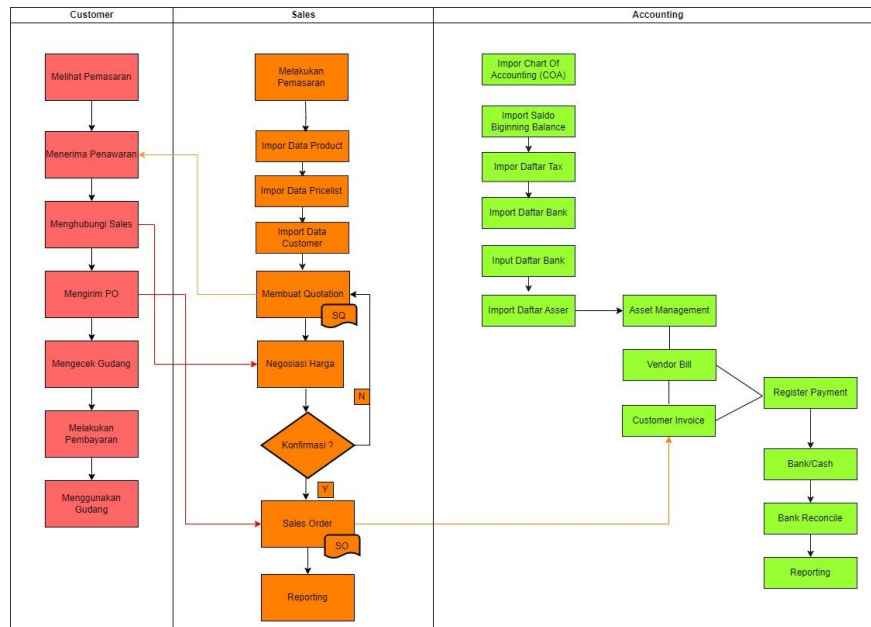
Proses bisnis bagian penjualan pada PT Berdikari sebelumnya dimulai dari bagian *sales* atau *marketing* melakukan promosi, melakukan penawaran-penawaran menarik ke berbagai pihak. Apabila terdapat *customer* yang ingin memesan, admin *sales* menghubungi bagian gudang terlebih dahulu untuk melihat apakah masih terdapat stok kemudian mencatat penjualan dan membuat tagihan pembayaran kepada *customer*. Proses bisnis sebelumnya bagian akuntansi hanya memasukkan data keluar masuk kas setiap transaksi, seperti penerimaan, pembayaran sewa, dan transaksi lainnya, dicatat secara manual dalam buku-buku atau lembar kerja yang dimiliki oleh perusahaan. Pendapatan operasional dan biaya operasional seperti biaya listrik, pemeliharaan gudang, dan biaya lainnya dicatat secara manual.

b. Hasil Identifikasi Masalah

Berdasarkan hasil dari observasi dapat diperoleh informasi bahwa PT Berdikari memiliki masalah pada pengelolaan sistem penjualan dan akuntansi karena masih dilakukan secara tradisional sehingga kurangnya efisiennya terjadi banyak kesalahan dalam pengungkapan laporan, dan rentan kehilangan dokumen sumber data. Berikut merupakan analisa masalah pada PT Berdikari terkait pengelolaan sistem penjualan dan akuntansi.

c. Hasil Rancangan Proses Bisnis Usulan

Berdasarkan hasil identifikasi masalah, langkah selanjutnya adalah membuat rancangan proses bisnis usulan untuk diimplementasikan ke modul *sales* dan *accounting* Odoo di PT Berdikari sebagai upaya untuk memperbaiki dan meningkatkan sistem penjualan dan akuntansi yang ada. Proses bisnis akan dijelaskan menggunakan bagan pada Gambar 3. sebagai berikut.



Gambar 3. Proses bisnis usulan PT Berdikari

Semua pesanan yang diterima tercatat di modul *sales* Odoo akan terintegrasi dengan modul *accounting*, sehingga mengurangi kesalahan pencatatan manual. Dimulai pada bagian *sales* dapat memanfaatkan fitur *quotation* untuk menawarkan *product* dari PT Berdikari ke berbagai pihak. Pembuatan data *quotation* akan tersimpan dalam database odoo. Apabila *customer* ingin memesan *product* dari PT Berdikari, maka *quotation* diubah menjadi *sales order* jika terdapat pesanan yang tidak melalui *quotation*, bagian *sales* langsung mencatat di menu *sales order*.

Hasil pembuatan *sales order*, langsung terintegrasi di modul *accounting* dan statusnya berubah menjadi dokumen *customer invoice*. Dokumen *customer invoice* akan digunakan untuk penagihan pembayaran kepada *customer* yang akan memesan. Setelah *customer* membayar, bagian *accounting* perlu mencatat *register payment* dan memastikan metode pembayaran yang dicatat telah sesuai. Apabila pembayaran menggunakan bank, bagian *accounting* perlu melakukan rekonsiliasi menggunakan fitur *bank reconcile* agar pencatatan di bank dengan sistem telah sesuai. Untuk mencatat pengakuan hutang dari pembelian aset atau biaya yang belum dibayar, dapat dicatat melalui fitur *vendor bill* di odoo sehingga perusahaan secara tepat mencatat kewajiban pembayaran yang belum diselesaikan kepada pemasok. Ketika melakukan pembayaran atas hutang, dokumen akan diarahkan ke menu *register payment* untuk merekam setiap pembayaran yang dilakukan terhadap hutang. Untuk pencatatan dan pelaporan aset perusahaan dapat memanfaatkan fitur manajemen aset yang terdapat pada odoo. Ini membantu untuk melacak dan mengelola aset dengan lebih efisien, termasuk pengakuan, pemeliharaan, dan pelaporan. Setelah terdapat transaksi maka modul *accounting* maupun *sales* akan terbentuk laporan *sales report* dan *finansial report* secara otomatis melalui fitur yang terdapat pada odoo. Rancangan proses bisnis yang diusulkan ke PT Berdikari untuk diimplementasikan ke modul *sales* dan *accounting* odoo terlihat lebih kompleks dan terstruktur karena mencakup beberapa tahapan yang terintegrasi dengan baik untuk meningkatkan efisiensi dan ketepatan dalam sistem penjualan dan akuntansi.

d. Hasil Rancangan Kebutuhan Sistem

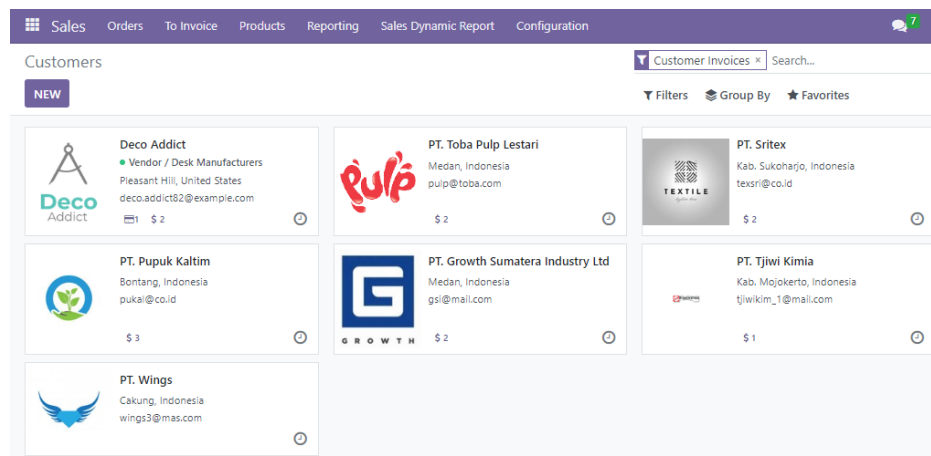
Dalam menjalankan *software* odoo yang berbasis web, PT Berdikari membutuhkan perangkat keras termasuk PC atau laptop, monitor, koneksi internet, *mouse*, *keyboard*, dan printer. Perangkat lunak yang diperlukan mencakup aplikasi web odoo versi 14 sebagai aplikasi utama. Selain itu, diperlukan juga sistem operasi windows 10 Pro 64-bit serta aplikasi google chrome sebagai sarana untuk mengakses aplikasi odoo. Sumber daya manusia yang diperlukan adalah karyawan dari PT Berdikari yang nantinya akan menjalankan aplikasi odoo. Modul dasar *software* odoo yang akan yaitu modul *sales* dan modul *accounting*.

e. Hasil Implementasi Modul Sales Odoo

Modul *sales* pada odoo dirancang untuk mengelola berbagai aspek dari proses penjualan di perusahaan. Dengan menerapkan modul *sales* odoo, PT Berdikari dapat mengelola proses penjualan lebih efisien dengan cara mengatur dan menggunakan fitur-fitur yang tersedia di odoo. Dengan demikian, memungkinkan manager penjualan untuk mengawasi proses bisnis tanpa harus terlibat langsung di lapangan. Setelah membuat rancangan sistem proses bisnis usulan, kemudian diimplementasikan ke modul *sales* odoo. Tahap pertama adalah membuat master data *customer*, dan master data *pricelist & product*. Berikut merupakan hasil proses bisnis usulan yang telah diimplementasikan ke dalam modul *sales* odoo.

1) Master data modul *sales*

Master data modul *sales* terdiri dari master data *customer*, *pricelist & product*. Master data *customer* merupakan suatu data *customer* yang dimiliki oleh perusahaan. Master data *pricelist product* adalah kumpulan daftar harga dari berbagai item barang/jasa yang dimiliki. Selain itu, menu *pricelist* pada odoo juga dapat memiliki pengaturan mata uang jika kita mengaktifkan fitur multi mata uang (*multi currencies*). Gambar 4. merupakan contoh hasil daftar *customer* yang berhasil diekspor ke modul *sales odoo*.

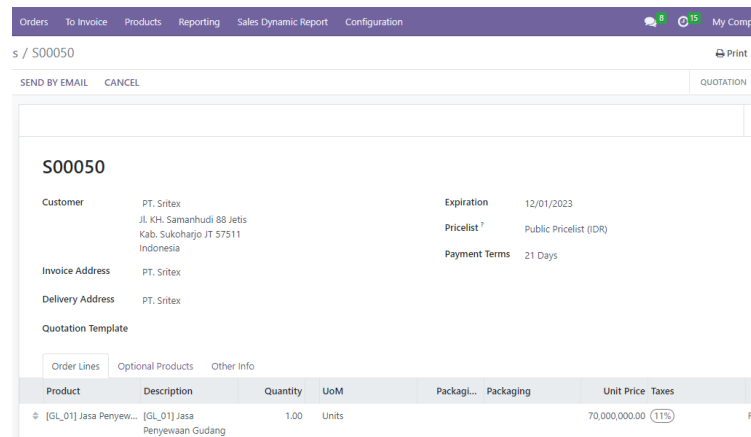


Gambar 4. Proses bisnis usulan PT Berdikari

1) Fitur *quotation*

Quotation adalah surat penawaran yang diberikan kepada pelanggan setelah adanya permintaan penawaran. Tujuannya agar konsumen mengetahui harga serta ketentuan pembayaran yang diterapkan oleh perusahaan. Jika kedua pihak sepakat, maka konsumen atau pelanggan akan melakukan validasi *quotation* dan mengirimkannya

kembali pada perusahaan. Dalam tampilan Gambar 5. terdapat detail lengkap mengenai hasil penawaran produk, memungkinkan perusahaan untuk dengan mudah memantau dan melacak kemajuan penawaran yang sedang berlangsung.



Gambar 5. Fitur quotation

2) Fitur sales order

Fitur *sales order* atau SO digunakan untuk mencatat sebuah dokumen yang perlu disiapkan penjual dan diberikan kepada pelanggan yang bertujuan untuk mengkonfirmasi penjualan produk atau jasa yang terlibat dalam sebuah transaksi. Dokumen ini juga dapat diciptakan menjadi dokumen internal yang dibuat oleh vendor. Fitur ini terdiri dari faktur penjualan, termasuk harga per unit, jumlah pesanan, dan total biaya yang harus dibayar.

3) Fitur Sales Report

Pada ERP odoo modul *sales* terdapat fitur laporan penjualan yaitudokumen yang menggambarkan berapa banyak penjualan yang dilakukan perusahaan setiap hari, mingguan, atau bulanan. Dengan fitur ini PT Berdikari dapat memberikan kondisi umum penjualan dan mengetahui aspek penjualan yang belum optimal. Gambar 6. merupakan tampilan dari *sales report*.

	Sales	Pre-Sales	Website	Untaxed Total
☑ Total	268,022,975.50	4,685.00	12,865.00	268,040,525.50
☑ October 2023	4,729.50	1,096.50	3,598.00	9,424.00
☑ Gemini Furniture	1,782.00	1,096.50	3,598.00	6,476.50
☑ YourCompany, Joel Willis	2,947.50			2,947.50
☑ November 2023	268,018,246.00	3,588.50	9,267.00	268,031,101.50
☑ Gemini Furniture	18,246.00	2,838.50	9,267.00	30,351.50
☑ Lumber Inc		750.00		750.00
☑ PT. Sritex	198,000,000.00			198,000,000.00
☑ PT. Tjiwi Kimia	70,000,000.00			70,000,000.00

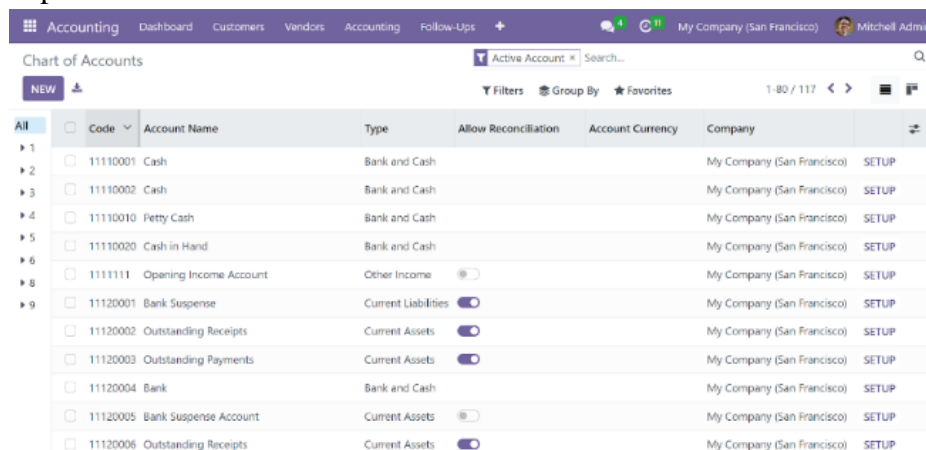
Gambar 6. Fitur sales report

f. Hasil Implementasi Modul *Accounting* Odoo

Setelah membuat rancangan sistem proses bisnis usulan, kemudian di implementasikan ke modul *accounting* odoo melalui beberapa master data yaitu master data modul *accounting*, master data fitur *accounting* dan *reporting*.

a. Master data Modul *Accounting*

Master data modul *accounting* terdiri dari *chart of account* dan *opening balance*, daftar bank, daftar *tax* dan daftar aset. Berikut merupakan hasil data *chart of account* dan *opening balance* yang telah di imporkan ke modul *accounting*. *Chart of accounts* merupakan data-data dari akun yang digunakan selama transaksi menggunakan odoo yang harus dilakukan pertama kali dalam menggunakan odoo *accounting*, yaitu mengatur *chart of account* yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Dengan menggunakan odoo *chart of account* akan otomatis *tergenerate* dengan semua transaksi yang dilakukan dan jurnal. *Opening balance* merupakan saldo awal pada awal periode akuntansi. pencatatan dilakukan untuk mendata saldo asset, liabilitas, dan ekuitas pada perusahaan di awal periode akuntansi. Pada waktu melakukan konversi dari sistem lama ke sistem baru maka kita akan mengumpulkan data dari saldo awal sistem lama dan memasukkan saldo awal ke sistem baru. Secara prinsip perusahaan akan melakukan *opening balance* pada akun-akun yang selalu dibawa ke periode berikutnya. Gambar 7. Merupakan tampilan master data *chart of account* dan *opening balance* yang berhasil diimport.



All	Code	Account Name	Type	Allow Reconciliation	Account Currency	Company	
▶ 1	11110001	Cash	Bank and Cash			My Company (San Francisco)	SETUP
▶ 2	11110002	Cash	Bank and Cash			My Company (San Francisco)	SETUP
▶ 3	11110010	Petty Cash	Bank and Cash			My Company (San Francisco)	SETUP
▶ 4	11110020	Cash in Hand	Bank and Cash			My Company (San Francisco)	SETUP
▶ 5	11111111	Opening Income Account	Other Income	<input type="radio"/>		My Company (San Francisco)	SETUP
▶ 6	11120001	Bank Suspense	Current Liabilities	<input checked="" type="checkbox"/>		My Company (San Francisco)	SETUP
▶ 7	11120002	Outstanding Receipts	Current Assets	<input checked="" type="checkbox"/>		My Company (San Francisco)	SETUP
▶ 8	11120003	Outstanding Payments	Current Assets	<input checked="" type="checkbox"/>		My Company (San Francisco)	SETUP
▶ 9	11120004	Bank	Bank and Cash			My Company (San Francisco)	SETUP
	11120005	Bank Suspense Account	Current Assets	<input type="checkbox"/>		My Company (San Francisco)	SETUP
	11120006	Outstanding Receipts	Current Assets	<input checked="" type="checkbox"/>		My Company (San Francisco)	SETUP

Gambar 7. Masterdata chart of account & opening balance

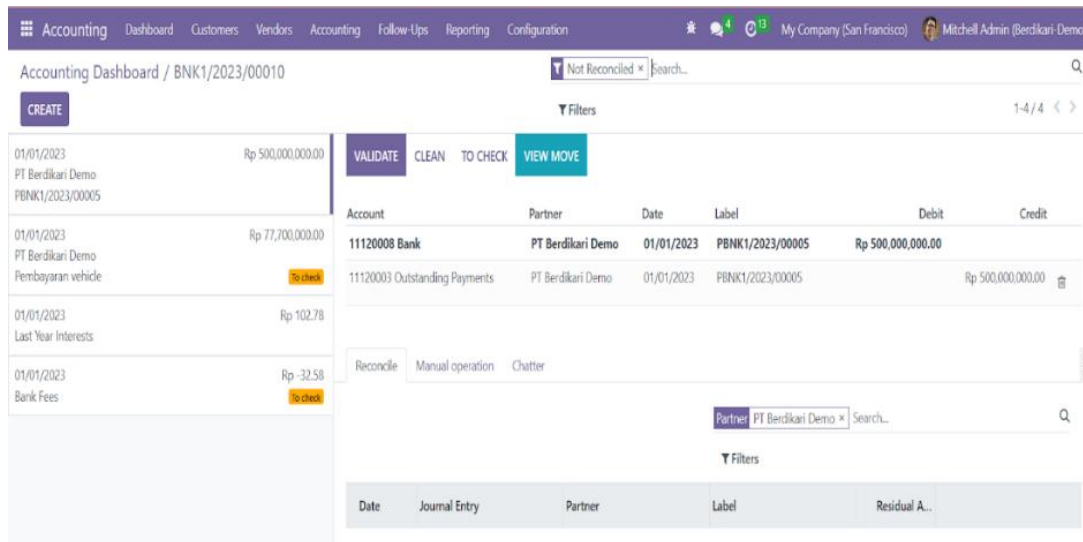
b. Fitur Modul *Accounting*

Pada fitur modul *accounting* terdiri dari *customer invoice*, *vendor bill*, *cash register*, *bank statement*. Pada fitur *customer invoice*, divisi akuntansi dapat mencatat dokumen yang berisi rincian pembayaran yang harus dilakukan oleh pelanggan. Dokumen ini mencatat pemesanan jasa penyewaan gudang yang dilakukan oleh pelanggan dan harus dibayar sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat. Pembuatan *customer invoice* didasarkan pada *sales order* yang dibuat oleh divisi penjualan.

Fitur *vendor bill* digunakan untuk mencatat pengakuan hutang yang tercatat dalam *purchase order* (PO) segera setelah menerima *invoice* dari vendor atau *supplier* atas pembelian barang atau jasa yang dilakukan oleh PT Berdikari. Pembelian barang atau jasa ini didahului dengan penerbitan *Purchase Order* (PO). Pembuatan *vendor bill* didasarkan pada *invoice* yang

diterima dari *supplier*. Fitur *cash register* digunakan untuk mencatat pengeluaran dan pemasukan PT Berdikari apabila dana berasal dari *cash*.

Fitur *bank statement* digunakan untuk mencatat pengeluaran dan pemasukan PT Berdikari apabila dana berasal dari sebuah rekening. Tidak hanya mencatat pengeluaran dan pemasukan, dengan menggunakan fitur ini, PT Berdikari dapat melakukan proses rekonsiliasi untuk memastikan bahwa catatan perusahaan sesuai dengan catatan bank. Fitur ini melibatkan pencocokan transaksi yang tercatat dalam odoo dengan transaksi yang tercatat dalam *bank statement*, sehingga memastikan keakuratan catatan keuangan PT Berdikari.



Gambar 8. Fitur bank statement

c. Reporting

Setelah dilakukan input transaksi ke modul *accounting*, maka secara otomatis akan menghasilkan laporan keuangan perusahaan. Melalui modul *accounting* odoo, PT Berdikari dapat dengan mudah menghasilkan laporan keuangan yang akurat dan tersusun secara sistematis untuk mendapatkan informasi yang mendalam tentang kondisi keuangan perusahaan dengan cepat karena terbentuk secara otomatis.

BALANCE SHEET			
	Rp	Rp	Rp
ASSETS	Rp 14,785,869,480.00	Rp 184,609,800.00	Rp 14,581,259,680.00
1111100 Kas Kecil	Rp 1,000,000.00	-	Rp 1,000,000.00
1111120 Bank Mandiri	Rp 1,046,819,800.00	Rp 98,976,000.00	Rp 955,843,800.00
11111200 Piutang Usaha	Rp 69,476,800.00	Rp 46,816,800.00	Rp 22,660,000.00
11111300 Perlengkapan Kantor	Rp 1,000,000.00	-	Rp 1,000,000.00
11111340 Perlengkapan Gudang	Rp 1,000,000.00	-	Rp 1,000,000.00
11111400 Asuransi Dibayar Dimuka	Rp 20,000,000.00	-	Rp 20,000,000.00
11111410 Beban Iklan Dibayar Dimuka	Rp 1,000,000.00	-	Rp 1,000,000.00
11111460 Outstanding Receipt	Rp 46,816,800.00	Rp 46,816,800.00	-
11112000 Tanah	Rp 10,000,000,000.00	-	Rp 10,000,000,000.00
11112100 Gedung	Rp 2,000,000,000.00	-	Rp 2,000,000,000.00
11112160 Furniture Kantor	Rp 6,750,000.00	-	Rp 6,750,000.00
11112180 Kendaraan	Rp 1,572,000,000.00	-	Rp 1,572,000,000.00
LIABILITIES	Rp 181,940,000.00	Rp 274,678,800.00	Rp -92,738,800.00
Liability	Rp 181,940,000.00	Rp 274,678,800.00	Rp -92,738,800.00
11111480 Outstanding Payment	Rp 90,970,000.00	Rp 98,976,000.00	-
11113000 Hutang Usaha	Rp 90,970,000.00	Rp 178,676,000.00	Rp -88,100,000.00
11113190 PPN Keluaran	-	Rp 4,636,800.00	Rp -4,636,800.00
EQUITY	Rp 231,970,000.00	Rp 14,726,496,000.00	Rp -14,488,520,000.00
Unallocated Earnings	Rp 231,970,000.00	Rp 42,188,000.00	Rp 189,790,000.00
Carried Unallocated Earnings	Rp 231,970,000.00	Rp 42,188,000.00	Rp 189,790,000.00

Gambar 9. Laporan posisi keuangan

Rancangan proses bisnis usulan yang telah diimplementasikan menggunakan ERP odoo modul *sales* terlihat sangat menyeluruh. Pembuatan masterdata *customer* mampu memudahkan pencatatan dan pencarian informasi pelanggan. Pembuatan masterdata *pricelist & product* memudahkan bagian penjualan untuk dapat dengan mudah mengakses daftar produk dan harga cepat sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Dengan fitur *quotation*, mempermudah dalam membuat penawaran, memantau dan melacak progres penawaran kepada pelanggan dengan mudah. Dengan fitur *sales order* perusahaan tidak perlu lagi melakukan pencatatan pesanan penjualan secara manual. Modul *sales* odoo yang diterapkan juga mampu menghasilkan laporan penjualan secara otomatis yang berguna untuk melihat performa penjualan dan nantinya bisa digunakan untuk evaluasi kinerja. Proses bisnis usulan dengan mengimplementasikan modul *sales* odoo telah memperbaiki proses bisnis sebelumnya yang dilakukan secara manual. Perbaikan tersebut meliputi berbagai aspek, mulai dari manajemen data pelanggan, pemantauan penawaran dan pesanan penjualan hingga terbuatnya laporan penjualan (Solichatun *et al.*, 2023).

Implementasi modul *accounting* odoo pada PT Berdikari telah memberikan hasil yang signifikan dalam mengatasi masalah akuntansi. Pembuatan masterdata *chart of account* membantu dalam mengklasifikasikan jenis transaksi. Pembuatan master data bank memudahkan dalam pelacakan dan pengelolaan transaksi yang terkait dengan berbagai rekening bank. Pembuatan daftar *tax* membantu dalam perhitungan pajak otomatis agar pelaporan disajikan dengan tepat kepada otoritas pajak. Pembuatan masterdata jenis aset membantu dalam pencatatan nilai perolehan, tanggal akuisisi, nilai residu, dan perhitungan depresiasi secara otomatis. Bagian akuntansi dapat dengan mudah mencatat *invoice* pelanggan melalui fitur *customer invoice*, berdasarkan pada transaksi penjualan yang dilakukan oleh bagian penjualan. Pembayaran hutang kepada vendor dapat dicatat dengan mudah menggunakan fitur *vendor bill* berdasarkan pada *invoice* yang diterima dari *supplier*. Dengan fitur *cash register* dan *bank statement*, perusahaan dapat mencatat dan melihat berdasarkan jenis transaksi yang menggunakan kas maupun bank dengan mudah. Rekonsiliasi bank juga dapat dilakukan menggunakan fitur *reconcile* untuk memastikan keakuratan catatan keuangan. Dengan dihasilkannya laporan keuangan secara otomatis setelah transaksi diinputkan ke dalam sistem, perusahaan mampu mendapatkan informasi kondisi keuangan dengan cepat. Pada pengelolaan akuntansi, Implementasi ERP odoo modul *accounting* memberikan manfaat dalam efisiensi dan efektifitas kinerja. Adanya integrasi pada sistem ERP mempengaruhi keakuratan dan ketepatan data yang disajikan yang dapat mengurangi kesalahan pencatatan dan manipulasi laporan keuangan (Winovsky *et al.*, 2023).

Modul *sales* dan *accounting* pada Odoo saling berhubungan. Data yang diinputkan pada modul *sales* seperti faktur penjualan dan *sales order* secara otomatis tersinkron di modul *accounting*, pendapatan yang sudah dan belum diterima akan terekam dalam akun yang telah dibuat. Ketika pelanggan membayar faktur penjualan pada devisi penjualan akan mencatat di modul *sales*. Entri jurnal otomatis terbuat untuk modul *accounting* untuk merekam penerimaan pembayaran dan mengurangi saldo piutang pelanggan. Pada saat modul *accounting* digunakan untuk mencatat biaya yang dikeluarkan untuk manajemen pengelolaan penjualan seperti biaya penanganan penjualan jasa penyewaan gudang dan juga biaya pemasaran, data ini dapat

terintegrasi dengan modul *sales* odoo yang memberikan gambaran mengenai pengukuran profitabilitas dari setiap transaksi terkait dengan penjualan. Dengan implementasi ERP Odoo informasi yang disajikan lebih akurat dan tepat waktu baik dalam pengelolaan penjualan maupun akuntansi. Dengan demikian, integrasi antara kedua modul yakni modul *sales* dan modul *accounting* odoo memungkinkan perusahaan dapat melacak dengan akurat dan efisien dari semua aspek transaksi penjualan dan akuntansi, yang pada dasarnya dapat membantu dalam pengambilan keputusan dan evaluasi kinerja (Butar *et al.*, 2021).

4. KESIMPULAN

Implementasi *enterprise resource planning* odoo mampu mengatasi permasalahan proses bisnis penjualan dan akuntansi pada PT Berdikari. Pengelolaan penjualan pada PT Berdikari sebelumnya masih dilakukan secara manual yang mengakibatkan kesalahan dalam penagihan dan pelacakan pembayaran. Setelah dilakukan implementasi modul *sales* odoo pengelolaan penjualan dari pencatatan product, pembuatan penawaran hingga laporan penjualan terbukti jauh lebih mudah dan efisien karena terbantu dengan beberapa fitur yang tersedia pada odoo. Pencatatan akuntansi sebelumnya dilakukan secara manual belum terkomputerisasi, tidak melakukan inventaris aset, dan tidak ada laporan keuangan. Hal tersebut dapat menyebabkan kesalahan pencatatan, kesulitan dalam pelacakan transaksi, dan kesulitan dalam menghasilkan laporan keuangan yang akurat dan tepat waktu. Setelah dilakukan implementasi modul *accounting* odoo pencatatan akuntansi seperti pencatatan *chart of account & opening balance*, pencatatan pengakuan piutang, pencatatan pengakuan hutang, pencatatan pengelolaan asset, proses rekonsiliasi, dan hasil laporan keuangan yang terbuat secara otomatis lebih mudah dilakukan menggunakan fitur yang tersedia di odoo. Implementasi ERP odoo pada PT Berdikari mampu mengintegrasikan modul *sales* dan modul *accounting*, data transaksi penjualan yang diinput menggunakan modul *sales* secara otomatis terhubung dengan modul *accounting*. Setiap transaksi penjualan yang tercatat akan secara otomatis mempengaruhi catatan akuntansi, seperti pengakuan piutang, dan pengakuan pendapatan. Hal ini dapat memudahkan dalam memperoleh informasi penjualan dan akuntansi yang cepat dan akurat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Saya mengucapkan terima kasih kepada Kementrian Pendidikan Indonesia yang telah berkomitmen dalam meningkatkan kualitas pendidikan dengan memberikan hibah melalui program studi independen yang diadakan di PT Ctech ERP Indonesia. Dengan kesempatan ini, saya dapat mengikuti pelatihan dan memperdalam pengetahuan saya di bidang yang saya minati. Tidak hanya itu, hibah ini juga saya manfaatkan untuk melakukan penelitian skripsi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alvianto, M. N. H., Adam, N. P., Sodik, I. A. S., Sedyono, E., & Widodo, A. P. (2022). Dampak dan faktor kesuksesan penerapan *enterprise resource planning* terhadap kinerja organisasi : Systematic literature review. *Jurnal Nasional Teknologi Dan Sistem Informasi*, 7(3), 172–180. <https://doi.org/10.25077/TEKNOSI.v7i3.2021.172-180>
- Andika, R., & Diana. (2021). Analisis penerapan *enterprise resource planning* (ERP) pada PT Sinar Sosro Palembang. *Jurnal Pengembangan Sistem Informasi Dan Informatika*, 1(4), 244–252. <https://doi.org/10.47747/jpsii.v1i4.567>

- Andini, R., & Praptono, S. (2021). Pelatihan komputerisasi akuntansi di Kota Semarang. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 5(1), 146–153. <https://doi.org/https://doi.org/10.22437/jkam.v5i1.13844>
- Anggraeni, R., & Maulani, I. E. (2023). Pengaruh teknologi informasi terhadap perkembangan bisnis modern. *Jurnal Sosial Dan Teknologi (SOSTECH)*, 3(2), 94–98. <https://doi.org/https://doi.org/10.59188/jurnalsostech.v3i2.635>
- Apryadhi, F., & Sensuse, D. I. (2023). Analisis critical success factors (CSF) dari implementasi enterprise resource planning (ERP) : Studi kasus PT Perusahaan Listrik Negara (Persero). *Jurnal Kajian Ilmu Dan Teknologi (KILAT)*, 12(1), 79–89. <https://doi.org/https://doi.org/10.33322/kilat.v12i1.2017>
- Arfikriyana, F., & Suhendi. (2022). Analisis dan implementasi modul akuntansi pada aplikasi ERP berbasis open source. *Jurnal Informatika Terpadu*, 8(1), 13–20. <https://doi.org/10.54914/jit.v8i1.385>
- Bahas, M. P. R., & Yamit, Z. (2022). Pengaruh digitalisasi terhadap praktik organisasi dan kinerja operasi pada PT IGP Internasional Yogyakarta. *Jurnal Mahasiswa Bisnis & Manajemen*, 1(3), 16–23.
- Butar, M. W. B., Sasmita, G. M. A., & Githa, D. P. (2021). Implementasi enterprise resource planning untuk toko bangunan studi kasus UD Mandala Jaya. *Jurnal Ilmiah Teknologi Dan Komputer*, 2(2), 1–15.
- Chou, C., Anderson, J., Kenny, & Febrianti. (2023). Analisa penerapan sistem ERP dalam mendukung SCM pada PT Telkom Indonesia Tbk. *Jurnal Mirai Management*, 8(2), 176–182. <https://doi.org/https://doi.org/10.37531/mirai.v8i2.4637>
- Fatmawati, T., Kramanandita, R., & Miza, R. (2022). Rancangan implementasi enterprise resource planning (ERP) pada sistem pengelolaan sales order PT Jaya Mandiri Indotech. *Jurnal Teknologi Dan Manajemen*, 20(1), 33–44. <https://doi.org/10.52330/jtm.v20i1.49>
- Firdaus, A. A., Oktaviani, C. P., Hidayatullah, M. A., Puspitarini, S., Andarini, S., & Kusumasari, I. R. K. (2024). Pentingnya inovasi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis. *Economics And Business Management Journal (EBMJ)*, 3(1), 1–5. <https://doi.org/https://doi.org/10.47233/jteksis.v6i2>
- Hastuty HS, W., Agus, Salsabila, M., & Harahap, N. (2023). Penerapan sistem informasi akuntansi. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen Teknologi (EMT)*, 7(2), 317–324. <https://doi.org/10.35870/emt.v7i2.891>
- Khoir, A. M., Rahmawati, R. D., Maulana, T. N., Amrozi, Y., & Qiyamullaily, A. (2021). Tren persaingan vendor enterprise resource planning (ERP) dalam bisnis global. *Jurnal Keilmuan Dan Aplikasi Bidang Teknik Informatika*, 15(2), 186–192. <https://doi.org/ps://doi.org/10.47111/jti.v15i2.3146>
- Kurniawan, J., & Ziferia, M. (2022). Penerapan sistem informasi odoo ERP pada UMKM Toko Erika. *Jurnal Mahasiswa Institut Teknologi Dan Bisnis Kalbis*, 8(2), 2042–2057.
- Mardiana, R., Syelen, Gwyneth, G., B.A, M., & Yohanes, K. (2022). Analisa perbandingan sistem berbasis enterprise resource planning (ERP) pada perusahaan industri PT Wings Group. *Jurnal Impresi Indonesia (JII)*, 1(5), 502–511. <https://doi.org/10.36418/jii.v1i5.66>
- Naibaho, M. W. R., & Fatimah, N. (2021). Pengaruh implementasi enterprise resource planning (ERP), kompetensi pengguna dan pengendalian internal terhadap kualitas informasi akuntansi pada PT Pos Indonesia cabang Bandung. *Review of Accounting & Business*, 3(2), 6. <https://doi.org/https://doi.org/10.52250/reas.v2i2.480>
- Nanda, M. N., Setianti, D. I. A., & Nugroho, A. (2024). Penerapan sistem enterprise resource planning (ERP) pada sektor UMKM. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis*, 6(1), 110–116. <https://doi.org/https://doi.org/10.47233/jteksis.v6i1.1090>
- Ningtyas, N. D., & Indrawati, N. K. (2022). Kinerja keuangan sebelum dan sesudah penerapan sistem enterprise resource planning (ERP). *Jurnal Management Risiko Dan Keuangan*,

- 1(3), 167–178. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21776/jmrk.2022.01.3.03>.
- Nurlaela, D., & Utami, L. D. (2023). Rancang bangun sistem informasi penjualan air isi ulang (Studi kasus : CV Samudra Buana Bogor). *Journal of Accounting Information System*, 3(1), 13–19. <https://doi.org/https://doi.org/10.31294/jais.v3i1.2333>
- Rahmi, W. D., Budiono, A., & Witjaksono, R. W. (2021). Perancangan enterprise resource planning, Untuk sistem payroll menggunakan software Odoo dengan metode quick start pada lembaga sertifikasi PT Telkom Prima Cipta Certifia. *EProceedings of Engineering*, 8(5), 9617–9623. <https://openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id/index.php/engineering/article/view/15783/15496%0Ahttps://openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id/index.php/engineering/article/view/15783>
- Sahrir, N. S., Wijaya, I. K. K. S., Kalsum, U., & Irwan, D. (2023). Dampak implementasi sistem ERP (Enterprise Resource Planning) terhadap efisiensi proses akuntansi dan pelaporan keuangan. *Jurnal Darma Agung*, 31(6), 413–419. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.46930/ojsuda.v31i6.3694>
- Santuso, Y. E. H., & Aditya, A. (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(c), 358–365. <https://doi.org/10.21070/pssh.v3i.151>
- Solichatun, S., Elmyawan, N. F., Arfandi, M. I., Oktapiansyah, Y. O., & Hermaliani, E. H. (2023). Implementasi enterprise resource planning modul purchasing, sales, dan inventory menggunakan odoo pada PT. Sukacita Kokoh Bersama. *IMTechno: Journal of Industrial Management and Technology*, 4(2), 84–92. <https://doi.org/10.31294/imtechno.v4i2.2008>
- Sulaksono, A., Nursyamsi, J., & Haryono. (2022). Perancangan enterprise resource planning (ERP) pada sistem penjualan batu bata dengan aplikasi odoo di IKM Batu Bata Merah Mersi. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(02), 29–35. <https://doi.org/10.56127/jukim.v2i02.563>
- Winata, W., Erwin, Andrean, & Vinchen, H. (2023). Penerapan sistem enterprise resource planning (ERP) Dalam meningkatkan kinerja logistik PT Indofood Sukses Makmur Tbk. *Jurnal Mirai Management*, 8(2), 11–15. <https://doi.org/https://doi.org/10.37531/mirai.v8i2.4637>
- Winovsky, M., Febriyani, F., Peiwen, S. T., Natalia, S. C., Vivian, & Suhardjo, I. (2023). Sistem enterprise resource planning (ERP) pada PT Maju Bersama Jaya. *Journal of Management & Business*, 6(1), 636–649. <https://doi.org/10.37531/sejaman.v6i1.3096>