

ABSTRACT

Along with the digitalization of the times, the need for a system that is able to improve the efficiency and effectiveness of company operations is also increasingly urgent. Therefore, this research will discuss the implementation of a sales system using Odoo and its analysis to facilitate sales administration at PT Tiga Kekuatan Utama. Odoo as an ERP platform provides various modules that can be adapted to business needs including sales administration. Thus, this research uses a qualitative method with a case study approach. The data obtained was analyzed descriptively with the aim of knowing the advantages, challenges, and impacts of the implementation of this sales system in the company. The data were obtained from in-depth interviews with employees involved in sales and administration, as well as data observation to witness the use of Odoo in daily activities. The results showed that the implementation of Odoo significantly simplified the sales administration at PT Tiga Kekuatan Utama. The system enables more structured and efficient sales data management, reduces human errors, and speeds up the transaction handling process.

Keywords: Odoo, Sales Administration, Sales System

ABSTRAK

Seiring dengan digitalisasi zaman, kebutuhan akan sistem yang mampu meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional perusahaan turut semakin mendesak. Oleh karena itu, penelitian ini akan membahas implementasi sistem penjualan menggunakan Odoo dan analisisnya terhadap memudahkan administrasi penjualan di PT Tiga Kekuatan Utama. Odoo sebagai salah satu platform ERP menyediakan berbagai macam modul yang dapat diadaptasikan dengan kebutuhan bisnis termasuk administrasi penjualan. Dengan demikian, penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif dengan tujuan untuk mengetahui kelebihan, tantangan, dan dampak dari implementasi sistem penjualan ini di perusahaan. Data didapat dari hasil wawancara mendalam dengan karyawan yang terlibat dalam penjualan dan administrasi, serta observasi data guna menyaksikan langsung penggunaan Odoo di aktivitas sehari-hari. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi Odoo secara signifikan mempermudah administrasi penjualan di PT Tiga Kekuatan Utama. Sistem ini memungkinkan pengelolaan data penjualan secara lebih terstruktur dan efisien, mengurangi kesalahan manusia, serta mempercepat proses penanganan transaksi.

Kata Kunci: Odoo, Administrasi Penjualan, Sistem Penjualan