

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Semakin pesat nya perkembangan zaman, banyak perusahaan yang mulai menyadari betapa pentingnya penggunaan teknologi informasi di masa sekarang sebagai bentuk unuk meningkatkan efisiensi operasional dan juga daya saing. Salah satu bagian dari operasional perusahaan yang harus mendapatkan perhatian adalah sistem penjualan, yang merupakan kegiatan inti dari aktivitas perusahaan sehari-hari. Sistem penjualan yang dilakukan secara efisien memungkinkan perusahaan untuk mendapatlan aliran pendapatan yang stabil dan juga memungkinkan perusahaan untuk mengelola hubungan dengan pelanggan lebih baik dengan cara merespon permintaan pasar secara cepat dan juga mengoptimalkan administrasi penjualan.

Umumnya masih banyak perusahaan yang menggunakan metode manual dalam pengelolaan sistem penjualan dan juga administrasinya. Dalam penggunaan sisem penjualan secara manual ini memiliki berbagai kekurangan seperti memakan banyak waku dalam pengelolaan nya, rentan terjadinya *human error* (kesalahan fatal dari manusia), juga menghambat laju perkembangan bisnis karena keterbatasan dalam hal kecepatan dan juga akurasi informasi. Maka dari itu implementasi sistem penjualan berbasis teknologi bisa menjadi solusi yang tepat bagi permasalahan tersebut.

Kemunculan berbagai macam aplikasi atau software penunjang bisnis pada era sekarang ini telah mendukung banyak perusahaan dalam melakukan segala aktifitas bisnis menjadi lebih cepat, mudah, dan bahkan bisa dilakukan dimana saja. Salah satu aktifitas perusahaan yang telah memasuki era teknologi seperti sekarang adalah penerapan dari sistem informasi *Enterprise Resource Planning* (ERP).

Menurut Lestari (2017) sistem ERP adalah serangkaian aplikasi bisnis atau sebuah modul yang menghubungkan berbagai unit bisnis dalam sebuah organisasi seperti keuangan, akuntansi, produksi, dan sumber daya manusia menjadi sebuah sistem tunggal yang terintegrasi secara kuat dengan *platform* umum untuk arus informasi di seluruh perusahaan.

Pada PT Tiga Kekuatan Utama sistem penjualan masih dilakukan secara manual. Seperti pembuatan *invoice* yang masih menggunakan *Excel*. Atau pembuatan form kuitansi yang masih menggunakan *Word*, sehingga membuat proses dalam sistem penjualan terbilang cukup lambat dan tidak efisien. Tak jarang sering terjadi kesalahan dalam pengetikan juga menjadi salah satu masalah yang harus diperhatikan.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, peneliti mencoba untuk mengimplementasikan sistem penjualan pada PT Tiga Kekuatan Utama dengan menggunakan aplikasi Odoo. Odoo sendiri sudah terdapat modul *Sales* dan *Invoicing* yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan manajemen perusahaan. Dengan adanya aplikasi Odoo ini peneliti berharap dapat membantu sistem administrasi

penjualan pada PT Tiga Kekuatan Utama agar lebih bisa efektif dan juga efisien tanpa harus menggunakan sistem administrasi penjualan secara manual lagi.

Pada awalnya di PT Tiga Kekuatan Utama pada sistem penjualan menggunakan *Excel* dan juga *Word* sebagai pembuatan surat-menyurat dalam administratif penjualan dengan cara membuat template *invoice* menggunakan *Excel* kemudian diinputkan nama barang atau jasa yang akan dijual beserta dengan jumlah dan harga nya. Lalu setelah diisi di *Excel*, akan dipindahkan *template invoice* tersebut ke *Word* untuk dijadikan surat *invoice* yang bisa dikirimkan ke pelanggan *by PDF*.

Diharapkan setelah adanya implementasi sistem penjualan menggunakan Odoo, pembuatan *invoice* dan *sales order* bisa dilakukan langsung didalam aplikasi tanpa perlu *copy-paste template invoice* maupun *sales order*. Sehingga bisa langsung dikirim ataupun dicetak untuk bisa diberikan ke pelanggan. Dengan begitu alur sistem penjualan jadi lebih cepat tanpa harus membuka atau menutup bermacam-macam aplikasi. Karena semua bisa dikerjakan menjadi satu didalam aplikasi ERP Odoo.

B. Rumusan Masalah

Bedasarkan latar belakang penelitian yang sudah dipaparkan, dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini antara lain:

1. Bagaimana penerapan sistem penjualan dengan aplikasi Odoo dapat memudahkan administrasi penjualan pada PT Tiga Kekuatan Utama?

2. Apa saja keuntungan dan tantangan yang dihadapi PT Tiga Kekuatan Utama dalam proses implementasi sistem penjualan menggunakan Odoo?

C. Tujuan Penelitian

1. Mendeskripsikan penelitian penerapan sistem Odoo dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan pada PT Tiga Kekuatan Utama.
2. Mengidentifikasi keuntungan dan tantangan yang dihadapi PT Tiga Kekuatan Utama dalam proses implementasi sistem penjualan menggunakan Odoo.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademis:
 - a. Menambah literatur dan pengetahuan di bidang sistem informasi manajemen dan teknologi, khususnya dalam konteks penerapan aplikasi Odoo.
 - b. Memberikan referensi bagi peneliti selanjutnya yang tertarik pada topik implementasi sistem penjualan dan administrasi menggunakan teknologi.
2. Manfaat bagi PT Tiga Kekuatan Utama:
 - a. Memberikan wawasan tentang kondisi dan kendala sistem penjualan yang saat ini diterapkan.

- b. Menyediakan analisis mengenai peningkatan efisiensi dan efektivitas administrasi penjualan setelah implementasi Odoo.