

UMKM BANYUMAS *GO DIGITAL*: PENGENALAN APLIKASI *OPEN SOURCE* TERINTEGRASI DATA PENJUALAN

Fiby Nur Afiana*, Jihan Anisa, Lisma Nur Septiana, Khusnul Khotimah

Program Studi Sistem Informas, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Amikom Purwokerto

*fiby@amikompurwokerto.ac.id

Abstract

The central and local governments also continue to strive to improve access and transfer of technology to develop innovative MSME players by utilizing information and communication technology (ICT). CV Indococo Pacific is an MSME engaged in coconut processing. Sales data is still stored and processed in conventional ways so that the data is not well integrated. Sales data that is mutually integrated is important for MSME business processes, preventing inefficiencies, duplication and inaccuracies of sales data which can later have a negative impact on finances. Service activities for the introduction and implementation of open source applications, in this case ERP through ODOO, were carried out by a team of lecturers from Amikom University Purwokerto using presentation methods and direct training to stakeholders in UMKM CV. Indococo Pacific. Provide an overview of how ODOO can help business processes, through the stages of BPMN (Business Process Modeling Notation) and the creation of user stories to provide an overview of what menus will be available at ODOO at an affordable price. Through ODOO sales data can be well integrated so as to minimize errors that can harm the company.

Keywords: ERP; ODOO; Selling; CV. Indococo Pasific

Abstrak

Pemerintah pusat dan daerah juga terus berupaya meningkatkan akses dan transfer teknologi untuk mengembangkan pelaku UMKM inovatif dengan pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi (TIK). CV Indococo Pasific adalah UMKM yang bergerak di bidang pengolahan kelapa. Data penjualan masih disimpan dan diolah dengan cara-cara yang masih konvensional sehingga data kurang terintegrasi dengan baik. Data penjualan yang saling terintegrasi penting untuk proses bisnis UMKM, mencegah terjadinya *inefisiensi*, duplikasi dan ketidakakuratan data penjualan yang nantinya dapat berdampak negatif terhadap keuangan. Kegiatan pengabdian pengenalan dan implementasi aplikasi open Source dalam hal ini ERP melalui ODOO dilakukan tim dosen dari Universitas Amikom Purwokerto dengan metode presentasi dan pelatihan langsung kepada stakeholder di UMKM CV. Indococo Pasific. Memberikan gambaran bagaimana ODOO dapat membantu proses bisnis, melalui tahapan BPMN (*Business Process Modelling Notation*) dan pembuatan user stories untuk memberikan gambaran menu-menu apa saja yang nanti akan tersedia di ODOO dengan harga terjangkau. Melalui ODOO data penjualan dapat terintegrasi dengan baik sehingga meminimalkan kesalahan yang dapat merugikan perusahaan.

Kata Kunci: ERP; ODOO; Penjualan; CV. Indococo Pasific

Submitted: 2021-11-16

Revised: 2022-01-21

Accepted: 2022-01-31

Pendahuluan

Terdapat banyak keuntungan UMKM jika menerapkan "*Go Digital*" dalam proses bisnisnya. Dengan adanya *Go Digital* pelaku UMKM dapat menjangkau pasar yang lebih luas, biaya operasional yang lebih rendah, anggaran pemasaran yang bisa diatur sesuai kebutuhan dan pertumbuhan perekonomian yang lebih cepat (Hapsoro et al., 2019)(Slamet et al., 2017). Hingga dampak dari pandemi covid-19 dimana para pelaku UMKM diharuskan berfikir lebih kreatif untuk dapat bertahan dengan memanfaatkan teknologi sebagai salah satu strateginya. UMKM mempunyai peran yang cukup penting terhadap perekonomian di Indonesia yaitu perluasan kesempatan kerja dan penyerapan tenaga kerja, pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyediaan jaring pengaman terutama bagi masyarakat berpendapatan rendah untuk menjalankan kegiatan ekonomi produktif (Srijani, 2020)(Sarfiyah et al., 2019).

Pemerintah pusat dan daerah juga terus berupaya meningkatkan akses dan transfer teknologi untuk mengembangkan pelaku UMKM inovatif dengan pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) dengan harapan mampu bersaing dengan pelaku UMKM asing (Slamet et al., 2017). Dengan perkembangan industri 4.0 dan transformasi digital menjadi kata kunci agar detak

jantung bisnis tetap hidup termasuk juga UMKM (Febriyantoro & Arisandi, 2018). Permasalahan yang kerap dialami pelaku UMKM adalah kurangnya pemahaman akan teknologi dan sumber daya yang akan menggunakan teknologi tersebut. Selain itu data penjualan UMKM khususnya pada CV.Indococo Pasific masih disimpan dan diolah dengan cara-cara yang masih konvensional sehingga data kurang terintegrasi dengan baik. Data penjualan yang saling terintegrasi penting untuk proses bisnis UMKM, mencegah terjadinya *inefisiensi*, duplikasi dan ketidakakuratan data penjualan yang nantinya dapat berdampak negatif terhadap keuangan UMKM. Bagian penjualan sering dilihat sebagai fungsi yang terpisah, namun sebenarnya merupakan awal dari rantai yang menghubungkan fungsi lainnya seperti akuntansi, pembelian, kontrol *inventory*, manajemen produksi dan fungsi lainnya. Data penjualan yang terintegrasi dan tersimpan dalam satu lokasi yang mudah diakses dapat digunakan untuk melacak proses penjualan dan dapat menghasilkan data untuk diolah menjadi strategi dalam usaha meningkatkan penjualan UMKM.

Solusinya adalah penerapan ERP System ke dalam proses bisnis UMKM, *ERP System* bertujuan untuk meningkatkan kinerja atau membantu perusahaan dalam mengelola dan seefektif mungkin penggunaan sumber daya (*material, human resources, finance*, pemasaran, pembelian dan bidang lainnya) dengan menyediakan solusi yang terintegrasi untuk mengolah informasi yang diperlukan perusahaan (Matende & Ogao, 2013)(Wibisono, 2005)(Beheshti et al., 2014). Maka dari itu UMKM harus mulai mengenal ERP dan perlahan-lahan mengimplementasikan ERP kedalam proses bisnisnya terutama pada bagian penjualan. ERP System memerlukan biaya implementasi yang tidak sedikit (Nour & Mouakket, 2011), namun menyesuaikan dengan keuangan UMKM saat ini telah tersedia aplikasi ERP dengan "*Low Budget*". Aplikasi ODOO merupakan aplikasi *open-source* dengan proses integrasi yang tidak rumit yang terpenting adalah "*Low Budget*". Satu aplikasi untuk semua kebutuhan, dapat meningkat penjualan dan mempermudah pekerjaan pelaku UMKM.

Metode

Metode yang digunakan pada pengabdian ini adalah metode presentasi dan pelatihan langsung kepada stakeholder di UMKM CV. Indococo Pasific. Tahapan dimulai dengan pengenalan Aplikasi ODOO, bagaimana fungsi dan manfaatnya terhadap proses bisnis, berikutnya pengenalan menu-menu yang terdapat pada aplikasi tersebut dan tahap selanjutnya bagaimana menyesuaikan aplikasi tersebut dengan proses bisnis atau menu apa saja yang diperlukan CV. Indococo Pasific pada bidang penjualan dan tahap terakhir praktik langsung menggunakan Aplikasi ODOO yang berfokus pada bagian penjualan untuk meningkatkan efektifitas, efisiensi dan integrasi data penjualan.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian berlangsung di bulan November 2021, diikuti oleh tim dosen, mahasiswa dan juga tim dari CV.Indococo Pasific dengan berfokus pada bagian penjualan dengan bantuan ODOO. Sebelum masuk ke aplikasi, yang pertama dilakukan adalah mengenal seperti apa proses bisnis dari CV.Indococo Pasific, dituangkan dalam bentuk BPMN (*Business Process Modelling Notation*) dan pembuatan user stories untuk memberikan gambaran menu-menu apa saja yang nanti akan tersedia di ODOO (Legowo et al., 2019).



Gambar 1. User Stories

Terdapat 3 bagian yang dibahas pada kegiatan ini, yaitu : Modul penjualan, mengelola bagian pembelian dan mengelola akun penagihan. Masing-masing dapat dilihat pada gambar dibawah ini :

1. Tampilan Utama Modul penjualan

User dapat menginput data baru atau import data. Dan diisi sesuai dengan form yang telah disediakan. Klik konfirmasi di akhir isian

Gambar 2. Modul Penjualan

2. Mengelola Akun Pembelian

User dapat menginput data baru mengenai pembelian atau import data. Dan diisi sesuai dengan form yang telah disediakan. Klik konfirmasi di akhir isian.

Gambar 3. Form Pembelian

3. Mengelola akun penagihan

User dapat menginput data baru mengenai penagihan atau import data. Dan diisi sesuai

dengan form yang telah disediakan. Klik konfirmasi di akhir isian.

Gambar 4. Form Penagihan

Sistem ERP dikembangkan berdasarkan kebutuhan pada CV. Indococo Pasific. Sistem ERP yang dibangun diharapkan memenuhi target sasaran berikut :

1. User (Pengguna)

User dari fungsional Sales sistem ERP ini adalah pihak/divisi perusahaan yang bertanggungjawab terhadap proses penjualan dan pembelian produk.

2. Fungsionalitas

Sistem dapat mengelola fitur-fitur engelolaan penjualan dan pembelian, data penjualan dan pembelian, laporan penjualan dan pembelian serta konfigurasi sistem

3. Lingkungan Sistem

Sistem dijalankan di cloud server AWS.



Gambar 5. Kegiatan Pengabdian

Melalui kegiatan pengabdian ini, CV.Indococo Pasific mendapatkan gambaran dan implementasi langsung penggunaan aplikasi ODOO untuk bagian penjualan dengan harga yang terjangkau. Karena selama ini ERP dikatakan membutuhkan biaya implementasi yang cukup tinggi, namun dengan ODOO perusahaan dapat mengadopsi ERP dengan harga yang dapat dijangkau UMKM.

Kesimpulan

ERP digunakan untuk membantu perusahaan menjalankan proses bisnis khususnya pada bagian penjualan yang merupakan potensi yang cukup vital bagi sebuah perusahaan. Data penjualan dapat terintegrasi dengan baik sehingga meminimalkan kesalahan yang dapat merugikan perusahaan. Dengan ODOO biaya implemtasi ERP yang dikatakan mahal dapat ditekan sedemikian rupa, sejatinya teknologi digunakan untuk memberikan manfaat positif bagi perusahaan. Sejalan dengan industri 4.0 yaitu pemanfaatan teknologi di seluruh lini bisnis utama. CV.Indococo Pasific mendapatkan gambaran dan implementasi langsung penggunaan aplikasi ODOO untuk bagian penjualan dengan memperhatikan beberapa aspek seperti pembuatan BPMN untuk mengetahui kondisi yang lalu dan user stories untuk memberikan gambaran kebutuhan teknologi pada bagian penjualan. Kedepannya diharapkan tidak hanya modul penjualan yang di implementasi namun pada modul-modul lainnya.

Daftar Pustaka

- Beheshti, H. M., Blaylock, B. K., Henderson, D. A., & Lollar, J. G. (2014). Selection and critical success factors in successful ERP implementation. *Competitiveness Review*, 24(4), 357–375. <https://doi.org/10.1108/CR-10-2013-0082>
- Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Pada Era Masyarakat Ekonomi ASEAN. *Jurnal Manajemen Dewantara*, 1(2), 61–76. <http://ejournal.stiedewantara.ac.id/index.php/JMD/issue/view/32>
- Hapsoro, B. B., Palupiningdyah, & Slamet, A. (2019). Peran Digital Marketing sebagai Upaya Peningkatan Omset. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 23(2), 117–120.
- Legowo, M. B., Indiarito, B., & Prayitno, D. (2019). Implementation of Scrum Work Framework in the Development of Quality Assurance Information System. *Jurnal Penelitian Pos Dan Informatika*, 9(2), 125. <https://doi.org/10.17933/jppi.2019.090204>
- Matende, S., & Ogao, P. (2013). Enterprise Resource Planning (ERP) System Implementation: A Case for User Participation. *Procedia Technology*, 9, 518–526. <https://doi.org/10.1016/j.protcy.2013.12.058>

- Nour, M. A., & Mouakket, S. (2011). A Classification Framework of Critical Success Factors for ERP Systems Implementation: A MultiStakeholder Perspective. *International Journal of Enterprise Information Systems (IJEIS)*, 7(1), 56–71.
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). Umkm Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa Msmes the Pillar for Economy. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 137–146.
- Slamet, R., Nainggolan, B., Roessobiyatno, R., Ramdani, H., Hendriyanto, A., & Ilma, L. L. (2017). Strategi Pengembangan Ukm Digital Dalam Menghadapi Era Pasar Bebas. *Jurnal Manajemen Indonesia*, 16(2), 136. <https://doi.org/10.25124/jmi.v16i2.319>
- Srijani, K. N. (2020). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, 8(2), 191. <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v8i2.7118>
- Wibisono, S. (2005). Enterprise Resource Planning (ERP) Solusi Sistem Informasi Terintegrasi Setyawan. *Jurnal Teknologi Informasi DINAMIK*, 3(3), 150–159.