



## ELKOM (Jurnal Elektronika dan Komputer)

p-ISSN : 1907-0012 (print) e-ISSN : 2714-5417 (online)

Vol. 18, No. 1, Juli 2025

<https://journal.stekom.ac.id/index.php/elkom>

# Analisis Implementasi *Enterprise Resource Planning* (ERP) Pada Sistem Proses Bisnis Distribusi Kusen Menggunakan Perangkat Lunak Odoo (Studi Kasus Cv. Apris Ekspresindo)

Abdul Choliq

Fakultas Ilmu Komputer, Program Studi Sistem Informasi, Universitas Pamulang, Indonesia

Alamat : Jl. Raya Puspitek, Buaran, Kec. Pamulang, Tangerang Selatan, Banten

E-mail : [dosen03161@unpam.ac.id](mailto:dosen03161@unpam.ac.id)

### Article Info

#### Article history:

Received Januari 3, 2025

Revised Februari 17, 2025

Accepted June 28, 2025

#### Keywords:

*Enterprise Resource Planning*

*User Acceptation Test*

*Odoo 13*

### ABSTRACT

*CV. Apris Ekspresindo is a private company engaged in the construction and distributor of U-PVC frames. In its business process activities, CV. Apris Ekspresindo still does not utilize technology optimally, so that the transfer of information regarding offers, sales, purchases, product stock, suppliers, customers, and financial reports is still done manually. This causes inefficient business processes including: slow fulfillment of customer orders, product pricing errors between divisions, product marketing that is not optimal, financial reports that cannot be seen and controlled by company leaders. Therefore, it is necessary to implement Enterprise Resource Planning (ERP) which aims to overcome these problems. The methodology used in this study was carried out in several stages, namely, data collection: interviews, observation and literacy studies, business process analysis: activity diagrams and use case diagrams, implementation: installation, configuration and module customization, testing: blackbox and UAT (User Acceptation Test). The results of this study indicate that the ERP software that has been selected and implemented, namely the Odoo application, can improve and simplify business process activities and can minimize any problems faced today. It is hoped that with this ERP system business operations can be more effective and efficient so that it is expected to provide more financial benefits for CV Apris Ekspresindo.*

### Corresponding Author:

Abdul Choliq

Universitas Pamulang

Jl. Raya Puspitek, Buaran, Kec. Pamulang, Tangerang Selatan, Banten

Email: [dosen03161@unpam.ac.id](mailto:dosen03161@unpam.ac.id)



## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Teknologi yang berkembang dengan begitu pesat seharusnya dapat dimanfaatkan oleh pelaku bisnis. Pemanfaatan teknologi yang tepat akan dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Proses bisnis yang panjang, rumit dan membutuhkan waktu lama dapat menjadi lebih efisien dan membantu menekan biaya [4].

CV. Apris Ekspresindo merupakan salah satu perusahaan perseorangan yang bergerak pada bidang konstruksi dan distributor kusen U-PVC. U-PVC yang diproduksi merupakan salah satu U-PVC local dari Indonesia dan beroperasi di daerah Tangerang selatan dan sekitarnya.

Di era pasar bebas saat ini, otomatisasi, integrasi dan respon cepat sangat berperan penting. Hal - hal tersebut sangat erat kaitannya dengan teknologi dan sistem informasi. Salah satu teknologi sistem informasi yang dapat mengintegrasikan dan mengotomatisasikan seluruh entitas lini bisnis secara real time adalah *enterprise resource planning* [1].

Saat ini perusahaan telah berkembang lambat dan telah kehilangan pelanggan karena perusahaan bergerak berkunjung menemui *customer* secara langsung kemudian memberikan profil perusahaan dan proposal perusahaan. Menurut Apriansyah sebagai direktur CV. Apris Ekspresindo terdapat beberapa kendala dalam menjalankan proses bisnis saat ini, diantaranya CV. Apris Ekspresindo kalah bersaing dengan kompetitor mereka yang sudah menggunakan teknologi dalam kegiatan bisnis mereka. Tidak ketahuannya stok produksi pada bagian pengadaan barang karena tidak adanya sistem yang terkomputerisasi menyebabkan lambatnya pemenuhan proses pemesanan oleh konsumen. Penggunaan waktu yang tidak efektif, dikarenakan pada proses penawaran produk marketing harus berkunjung langsung pada calon *customer* memberikan profil perusahaan dan menunggu permintaan calon *customer*. Dikarenakan tidak memiliki data *customer* tetap yang tersimpan dalam sistem database. Penawaran dan pemesanan *product* saat ini hanya bisa dilakukan lewat telepon dan WhatsApp dimana konsumen dapat mengetahui informasi *product* dan harga *product* dari profil dan proposal perusahaan yang telah mereka sebar pada calon *customer* mereka. Kesempatan mendapatkan *customer* saat ini sangat kecil dikarenakan keterbatasan situasi dan kondisi untuk berkunjung langsung ke tempat *customer*. Proses laporan keuangan dan pembuatan kwitansi sering kali terjadi kesalahan komunikasi antara divisi *sales marketing* dengan divisi keuangan yaitu kesalahan selisih harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan, Selain itu manager tidak dapat melihat dan mengontrol kegiatan transaksi pemasukan dan pengeluaran keuangan proses bisnis dikarenakan tidak adanya sistem yang saling terintegrasi database terpusat.

Berdasarkan uraian permasalahan yang dihadapi perusahaan, diketahui bahwa belum ada sistem informasi terpusat yang dapat mengintegrasikan proses bisnis dan kurang memanfaatkan teknologi dalam menjalankan proses bisnisnya. Salah satu sistem informasi terpusat dan teknologi yang didapat digunakan untuk mengoptimalkan proses bisnis adalah *Enterprise Resource Planning* (ERP).

ERP merupakan sistem informasi terintegrasi yang dapat mengakomodasikan kebutuhan-kebutuhan sistem informasi secara spesifik untuk departemen berbeda pada suatu perusahaan [3]. ERP sendiri terdiri dari modul-modul yang mempunyai satu fungsi khusus yang menjadi satu sistem terintegrasi dengan satu database sehingga setiap departemen menjadi lebih mudah dalam berbagi data dan akses komunikasi. Salah satu bentuk dari ERP yang berupa open software adalah Odoo.

### B. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis merumuskan permasalahan dalam penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana suatu perusahaan dapat mengintegrasikan sistem proses bisnis konstruksi dan distributor kusen dengan penerapan ERP (Enterprise Resource Planning) menggunakan aplikasi Odoo 13 ?
2. Bagaimana perusahaan dapat membuat laporan transaksi jual beli dan pembuatan kwitansi dengan mudah dan meminimalisir kesalahan ?

**TINJAUAN PUSTAKA**

**A. Definisi Sistem**

Sistem adalah kumpulan orang yang saling bekerja sama dengan ketentuan-ketentuan aturan yang sistematis dan terstruktur untuk membentuk satu kesatuan melaksanakan suatu fungsi untuk mencapai tujuan [2].

**B. ERP (Enterprise Resource Planning)**

ERP merupakan suatu sistem informasi perusahaan yang dirancang untuk mengkoordinasikan semua sumber daya, aktivitas dan informasi yang dibutuhkan untuk menjalankan proses bisnis secara lengkap [3].

**C. E-Commerce**

*Electronic Commerce (e-commerce)* adalah proses pembelian, penjualan atau pertukaran produk, jasa dan informasi melalui jaringan komputer. *ecommerce* merupakan bagian dari *e-business*, di mana cakupan *e-business* lebih luas, tidak hanya sekedar perniagaan tetapi mencakup juga pengkolaborasi mitra bisnis, pelayanan nasabah, lowongan pekerjaan dll. Selain teknologi jaringan *www*, *e-commerce* juga memerlukan teknologi basis data atau pangkalan data (*database*), e-surat atau surat elektronik (*e-mail*), dan bentuk teknologi non komputer yang lain seperti halnya sistem pengiriman barang, dan alat pembayaran untuk *e-commerce* ini [6].

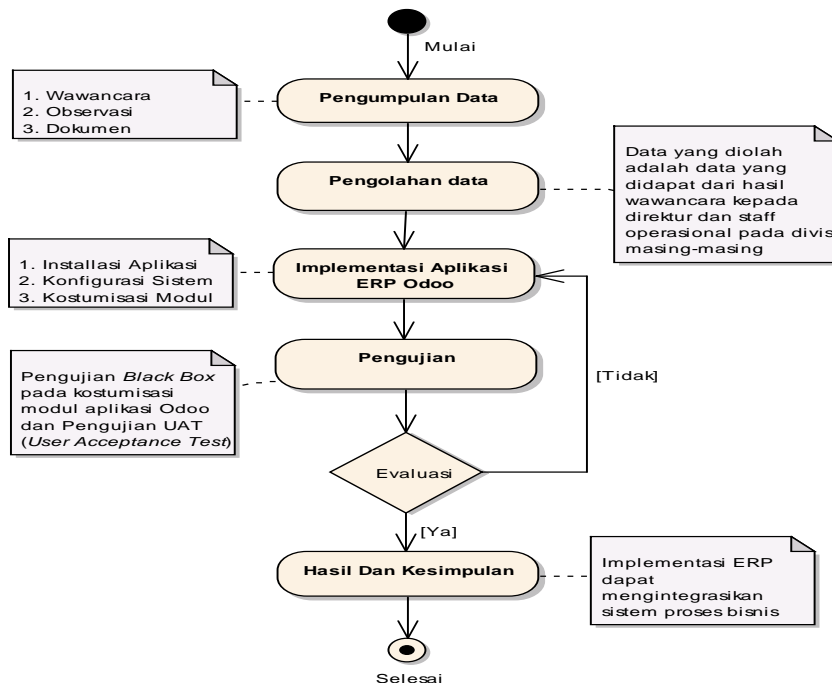
**D. Definisi Odoo**

Menurut (Supaidi, 2017) dalam modulnya, Odoo (Open ERP) adalah aplikasi ERP (*Enterprise Resources Planning*) modern dan lengkap yang didistribusikan secara open source, didalamnya terdapat berbagai program aplikasi bisnis termasuk Sales, CRM, *Human Resources*, Warehouse Management, Manufacturing, Finance And Accounting dan sebagainya [5].

**METODA PENELITIAN**

**A. Perancangan Penelitian**

Adapun rancangan penelitian pada jurnal ini menjelaskan secara singkat gambaran alur proses dari tahapan penelitian yang dilakukan yaitu terbentuk dalam suatu gambar *Activity Diagram* pada Gambar 1.



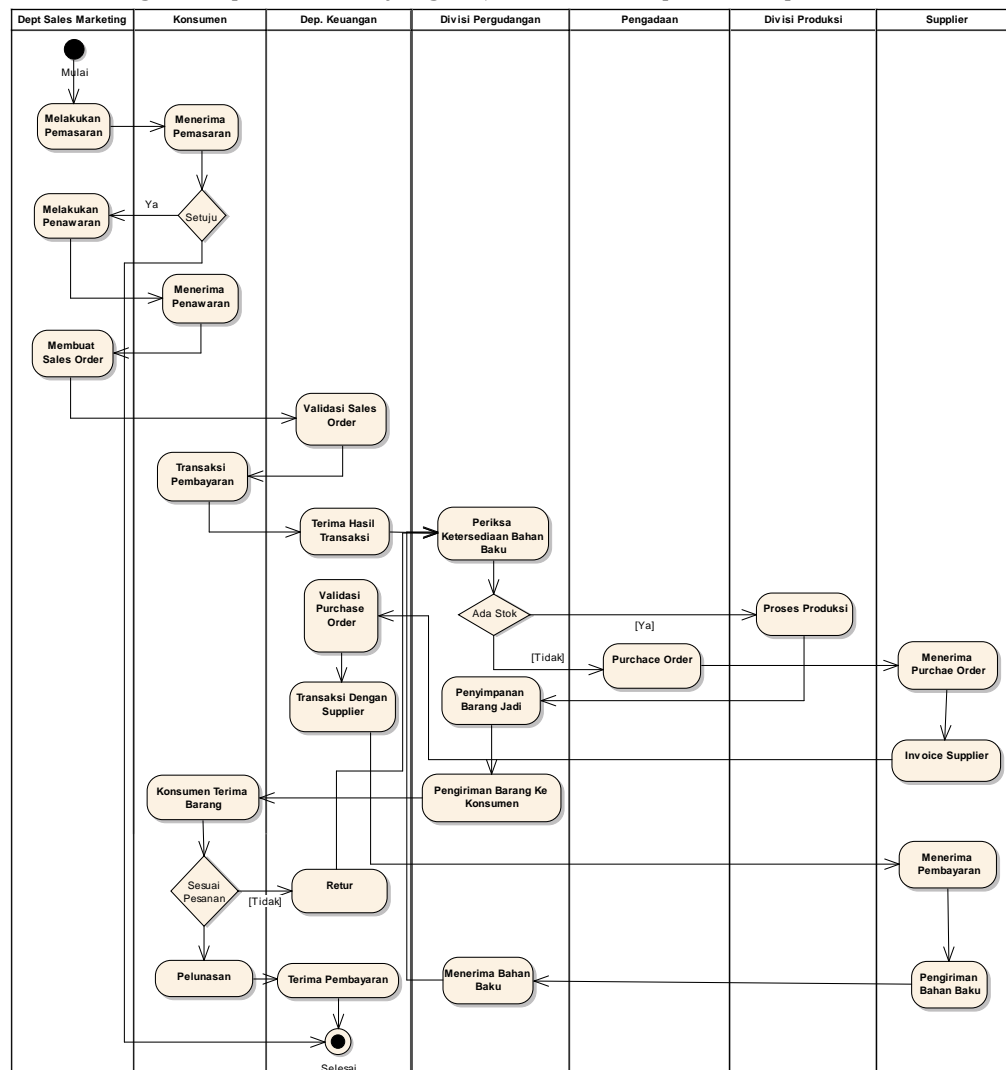
Gambar 1 Activity Diagram Perancangan Penelitian

**B. Proses bisnis yang berjalan**

Semua kegiatan yang dilakukan CV Apris Ekspresindo pada proses bisnisnya masih harus terjun ke jalan *door to door* untuk memberikan profil perusahaan dan proposal perusahaan kepada manager proyek

bangunan, hal tersebut membutuhkan banyak waktu dikarenakan harus memiliki janji dan perijinan dari manager proyek berkali-kali untuk melakukan survey barang yang dibutuhkan proyek, setelah itu perusahaan menghitung barang dan harga yang akan ditawarkan kepada manager proyek melalui telepon/whatsapp, pihak perusahaan menunggu persetujuan dari manager proyek untuk menyetujui barang yang telah ditawarkan. Proses selanjutnya pihak perusahaan menghubungi bagian produksi barang lalu pihak produksi menghubungi bagian pengadaan barang. Lalu divisi keuangan melakukan transaksi pembayaran melalui whatsapp pada pihak manager proyek dengan melakukan pembayaran transfer bank rekening secara berangsur-angsur. Selanjutnya divisi keuangan membuat faktur/kwitansi pembayaran menggunakan Ms.Word yang akan diberikan pada customer melalui whatsapp.

Berikut adalah gambar proses bisnis yang berjalan saat ini dapat dilihat pada Gambar 2.

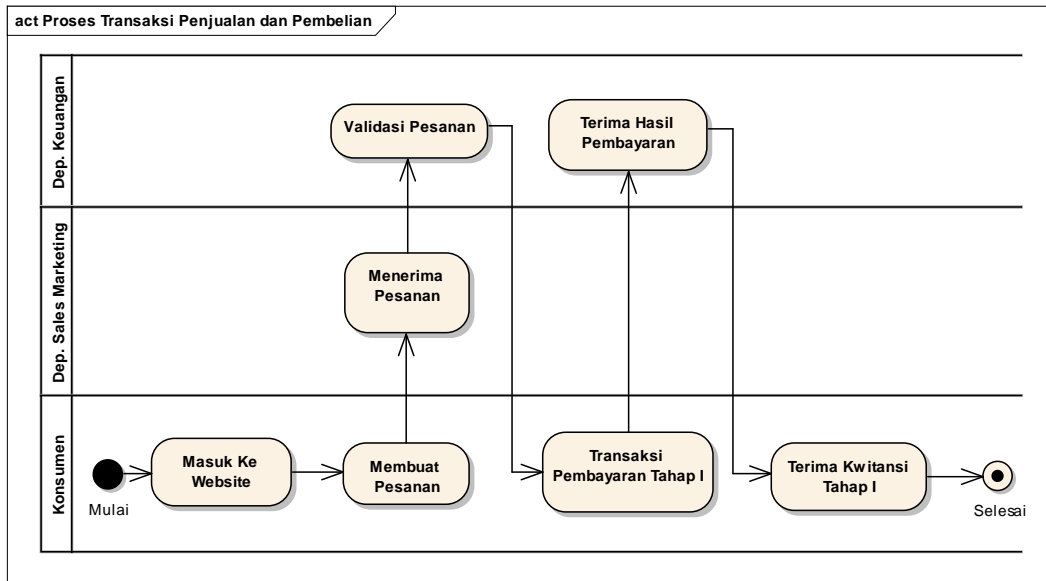


Gambar 2 Activity Diagram yang berjalan

#### B. Usulan Proses Bisnis

Berdasarkan proses bisnis tersebut, terlihat bahwa proses bisnis CV. Apris Ekspresindo masih menggunakan sistem yang manual dan kurang optimal dalam memanfaatkan teknologi. Untuk dapat mengimplementasikan sistem informasi ERP dibutuhkan rekayasa proses bisnis (*business process re-engineering*) agar dapat menjalankan proses bisnis yang optimal. Berikut adalah *activity diagram business process re-engineering* CV. Apris Ekspresindo.

Adapun proses bisnis yang diusulkan pada gambar dibawah ini adalah proses bisnis transaksi penjualan (Modul Website dan Modul E-Commerce) yang diusulkan yang ditampilkan dalam bentuk *activity diagram* terlihat pada Gambar 3.

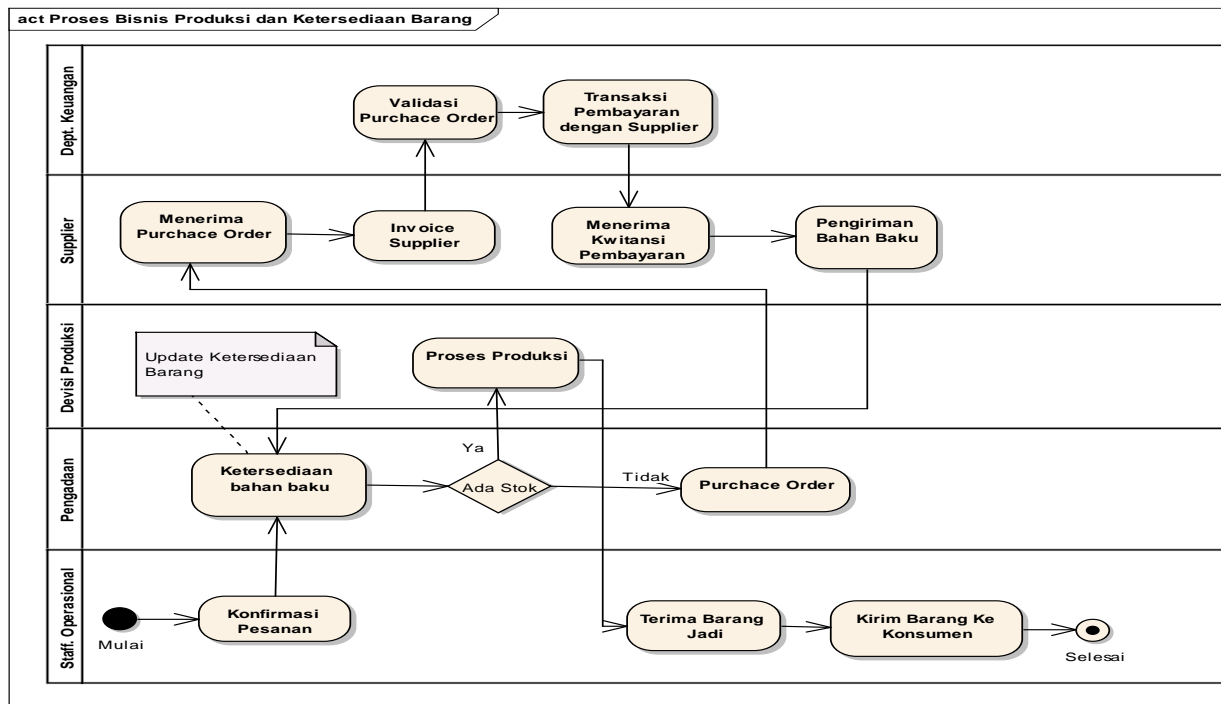


Gambar 3. Activity Diagram Tansaksi Penjualan

Pada gambar diatas menunjukkan bahwa proses bisnis yang diusulkan dapat memudahkan konsumen untuk melakukan pemesanan barang melalui *website*. Pada layar *Home* terdapat menu Beranda, Shop, Contact Us dan My Cart. Pada menu Beranda terdapat informasi profile perusahaan visi dan misi perusahaan, selain itu terdapat juga informasi bahan yang digunakan untuk pembuatan produk yang bertujuan untuk meyakinkan konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Menu Shop digunakan jika konsumen ingin melihat katalog produk dan melakukan pemesanan. Menu Contact Us digunakan jika konsumen ingin menanyakan seputar produk, proses pemesanan atau hal lainnya langsung kepada pihak perusahaan. Menu My Cart digunakan untuk melihat produk yang telah dipesan beserta jumlah harga yang harus dibayar oleh konsumen.

Proses pemesanan produk diawali dengan konsumen masuk ke *website* CV Apris Ekspresindo lalu masuk ke menu Shop untuk memilih produk yang akan dibeli, secara otomatis sistem akan merekap jumlah produk yang dibeli dengan total harga (*Review Order*). Selanjutnya konsumen mengisi informasi terkait identitas dan alamat pengiriman (*Shipping and Billing*). Tahapan selanjutnya adalah konsumen melakukan pembayaran via transfer kemudian order konsumen akan diterima oleh *Dept. Sales & Marketing*. Setelah order konsumen diterima oleh *Dept. Sales and Marketing*, tahap selanjutnya adalah membuat *quotation order*. *Quotation order* digunakan untuk mengkonfirmasi pesanan konsumen yang berisi informasi mengenai identitas konsumen, produk, deskripsi produk, kuantitas, harga satuan, sub total dan total harga. Selanjutnya pesanan *quotation order* tersebut akan diberikan kepada Dept. Keuangan untuk memvalidasi *invoice* atau tagihan dan memberikan perintah produksi kepada Dept. Produksi.

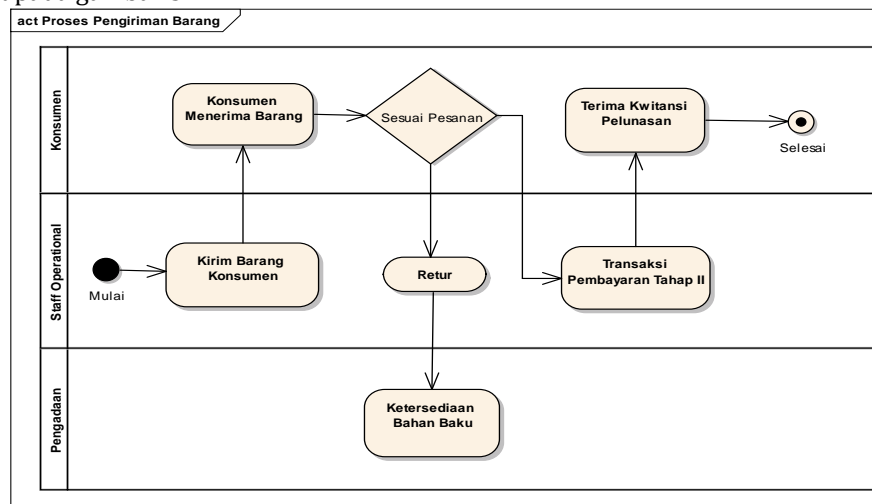
Adapun proses bisnis yang diusulkan pada gambar dibawah ini adalah proses bisnis produksi dan update ketersediaan barang (*Modul Manufacturing dan Modul Inventory*) yang diusulkan yang ditampilkan dalam bentuk *activity diagram* terlihat pada gambar 4.



Gambar 4. Proses Produksi dan Ketersediaan Barang

Setelah mengkonfirmasi pesanan selanjutnya Divisi Pergudangan akan melakukan pengecekan/mempacking barang yang akan langsung dikirimkan ke alamat konsumen. Pengecekan inventori bahan baku bertujuan untuk melihat apakah bahan baku yang saat ini tersedia mampu untuk memenuhi pemesanan konsumen secara *custom*. Apabila bahan baku tidak cukup maka Divisi Gudang akan menghubungi Divisi Pengadaan untuk membeli bahan baku ke supplier. Selanjutnya Divisi Pengadaan akan membuat *Purchase Order* kepada supplier dan supplier akan mengirimkan tagihan kepada Dept. Keuangan untuk melunasi transaksi. Setelah transaksi lunas maka supplier akan mengirim bahan baku yang akan disimpan digudang untuk dapat langsung melakukan proses produksi pemesanan produk secara kustom yang dapat dipesan melalui Menu Kontak Kami.

Adapun proses bisnis yang diusulkan pada gambar dibawah ini adalah proses pengiriman barang Modul CRM (*Customer Relationship Management*) yang diusulkan yang ditampilkan dalam bentuk *activity diagram* terlihat pada gambar 5.



Gambar 5. Proses pengiriman barang

Setelah konsumen menerima barang, konsumen melakukan pengecekan barang terlebih dahulu. Jika barang sesuai pesanan maka konsumen wajib melakukan pembayaran Tahap II untuk melunasi biaya administrasi. Begitupun sebaliknya jika barang tidak sesuai pesanan maka konsumen berhak untuk mengembalikan barang/retur barang pada pihak perusahaan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari penelitian yang telah dilakukan, dihasilkan suatu sistem erp yang dapat mengolah proses bisnis pada CV Apris Ekspresindo yang bergerak dibidang distribusi kusen, pintu dan jendela yang mana pada tahap ini sistem sudah siap dioperasikan sesuai dengan kebutuhan perusahaan sesuai dengan fungsi dan tujuan dari analisa dan implementasi aplikasi odoo tersebut dan diharapkan dapat membantu dan memberikan kemudahan pada perusahaan CV Apris Ekspresindo dalam menjalankan proses bisnisnya.

### A. Analisa Kebutuhan Modul Odoo

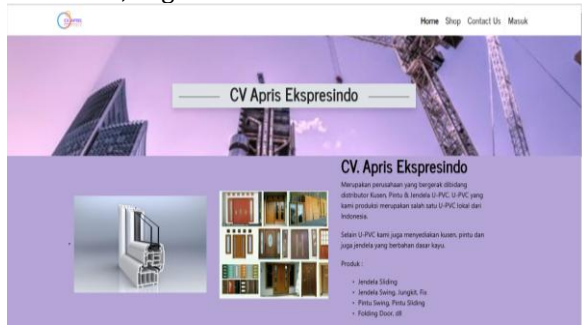
Dari gambaran proses bisnis yang telah diuraikan diatas, maka langkah selanjutnya adalah menganalisis kebutuhan modul ODOO yang diterapkan. Pada kasus ini modul-modul yang dibutuhkan adalah sebagai berikut :

1. Modul *Website*  
Modul ini digunakan untuk membangun *website company profile*. Bertujuan untuk memberikan informasi profil perusahaan kepada calon customer serta memberikan informasi produk apa saja yang ditawarkan dan yang tersedia pada perusahaan.
2. Modul *e-Commerce*  
Modul ini digunakan untuk memasarkan produk atau jasa yang perusahaan miliki secara online. Modul ini juga berfungsi untuk mempermudah dan membantu calon customer melihat katalog produk yang berisikan harga serta jenis model produk yang ditawarkan sehingga dapat juga membantu customer memesan barang secara langsung dengan sangat mudah.. Modul ini juga saling keterkaitan dengan modul Sales, maka penjualan secara online akan tercatat pada modul Sales.
3. Modul POS (Point Of Sale)  
Modul point of sale hampir mirip dengan modul sales yakni diperuntukan untuk proses penjualan, namun yang membedakan antara keduanya adalah, pada modul point of sale proses penjualan dan pembayaran dilakukan dalam waktu yang bersamaan, hal ini berbeda dengan modul sales, dimana pada modul ini pembayaran dapat dilakukan tidak dengan waktu yang bersamaan dengan penyerahan barang, pada modul ini akan terlebih dahulu diterbitkan *invoice* sebagai media penagihan atas barang yang telah diserahkan atau dijual. Modul ini juga dapat digunakan untuk transaksi offline pada perusahaan.
4. Modul *Manufacturing* (Produksi)  
Modul manufacturing adalah aplikasi untuk manajemen produksi dan komposisi barang produksi. Apabila produk yang dipesan tidak tersedia pada gudang maka divisi pergudangan akan membuat *manufacturing order*. Apabila bahan baku tersedia maka proses produksi dapat dilakukan, namun apabila bahan baku tidak tersedia maka sistem akan membuat *purchase order* untuk selanjutnya dikirimkan kepada supplier.
5. Modul *Inventory* (Stok Persediaan)  
Modul ini berfungsi untuk mencatat semua transaksi yang berhubungan dengan inventory atau persediaan perusahaan.
6. Modul CRM (*Customer Relationship Management*)  
Modul CRM untuk menganalisis interaksi antara perusahaan dan pelanggan dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan melalui hubungan yang lebih baik dengan pelanggan. Modul ini membantu perusahaan mengelola data-data pelanggan seperti daftar pelanggan beserta detail mereka, jejak interaksi, segmen pelanggan, detail perilaku pelanggan, komplain pembelian, dan data yang lain yang berkaitan erat dengan marketing dan penjualan.

B. Implementasi Sistem Aplikasi Modul Odoo

Modul Website

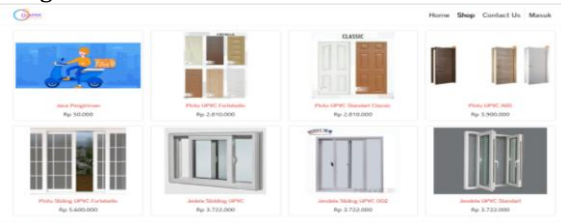
a. Implementasi software odoo yang diterapkan menghasilkan website yang lebih baik dimana tampilan website terdapat menu Home, Shop, Contact Us, Login.



Gambar 6. Modul Website

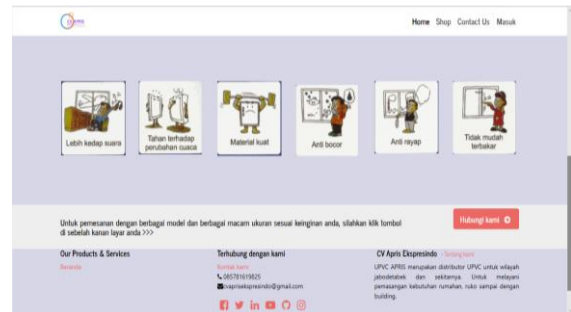
1. Modul E-Commerce

a. Implementasi software odoo pada modul e-Commerce dapat membantu pelanggan melihat katalog produk yang dijual dan harga produk dengan sangat mudah.



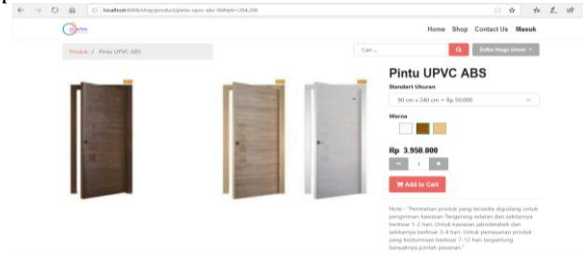
Gambar 8. Modul E-Commerce

b. Pada tombol Hubungi kami yang berwarna merah akan dapat membantu pelanggan untuk dapat informasi perusahaan lebih lanjut.



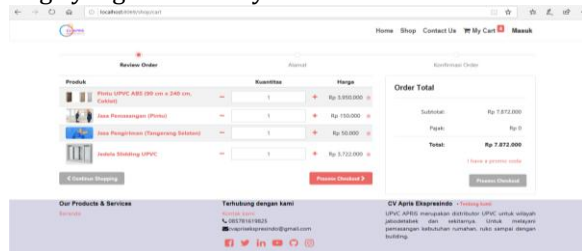
Gambar 7. Tampilan Website Informasi Perusahaan

b. Pada modul e-commerce sangat membantu dan memudahkan customer untuk melakukan pembelian product.



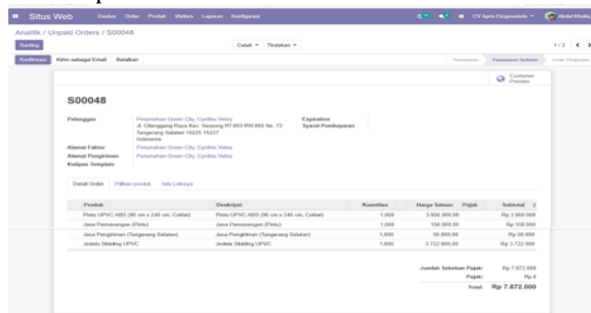
Gambar 9. Proses Pembelian Product

c. Daftar pesanan apa saja yang telah dibeli beserta harga yang harus dibayarkan customer.



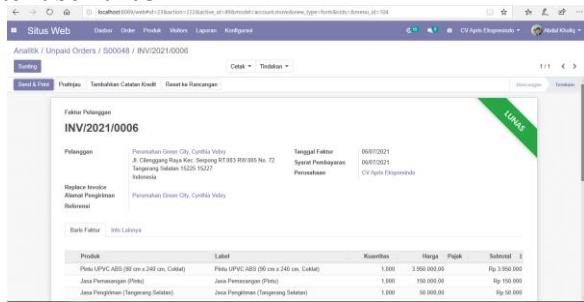
Gambar 10. Tampilan Product Yang Telah Dipilih

d. Tampilan konfirmasi order.



Gambar 11. Tampilan Konfirmasi order

e. Transaksi yang telah dibayarkan maka akan terlabel lunas.



Gambar 12. Tampilan Faktur Pembayaran

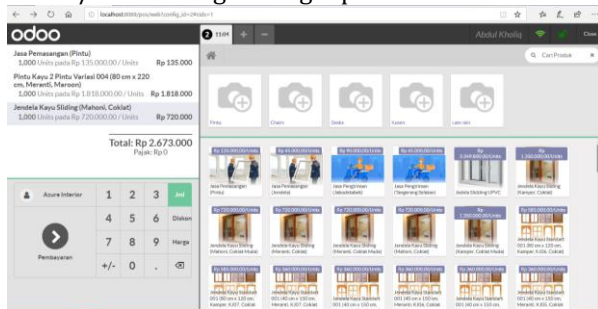
f. Tampilan faktur yang telah dibuatkan setelah proses pembayaran.



Gambar 13. Tampilan Cetak Faktur Pembayaran

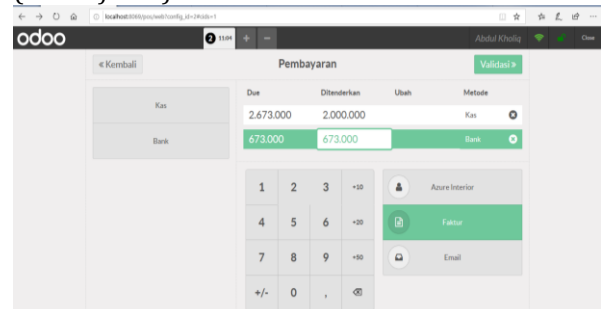
2. Modul POS (Point Of Sale)

a. Modul POS dapat membantu pembelian online/offline dengan sangat praktis.



Gambar 14. Tampilan Penjualan Offline Menggunakan Odoo 13

b. Tampilan Proses Pembayaran Offline modul POS (Point of Sale).



Gambar 15. Tampilan Pembayaran Modul POS

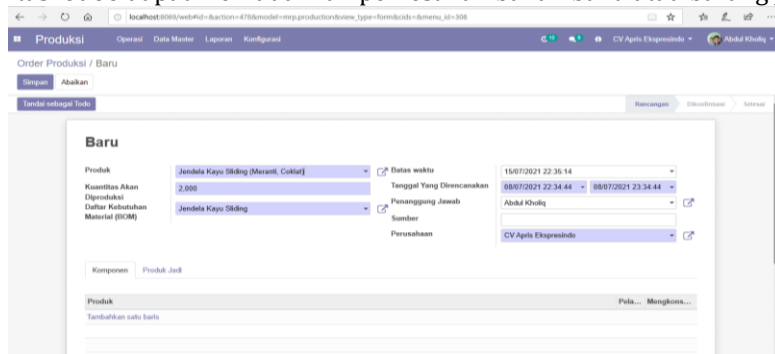
c. Tampilan cetak resi pembayaran



Gambar 16. Tampilan Cetak Resi

3. Modul Manufacturing (Produksi)

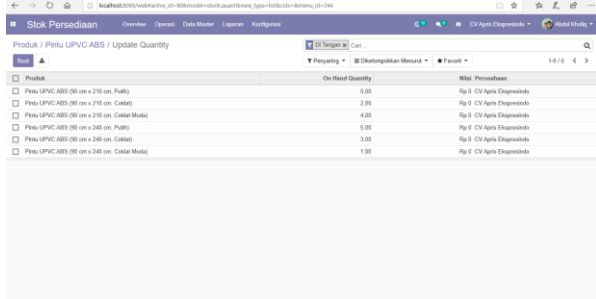
Tampilan implementasi odoo dapat memudahkan pemesanan bahan baku atau barang jadi.



Gambar 17. Tampilan Pemesanan Bahan Baku

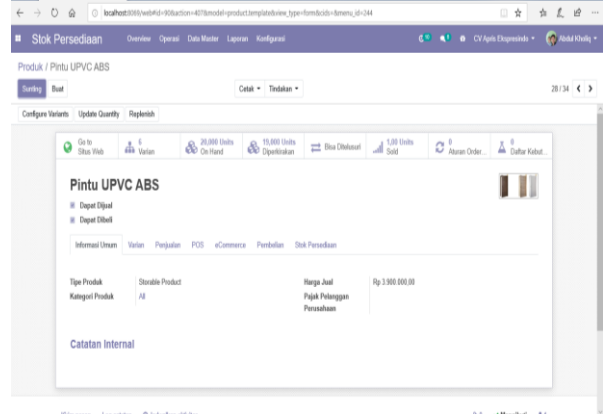
4. Modul Inventory (Stok Persediaan)

a. Implementasi pada aplikasi odoo akan sangat membantu dan memudahkan pemenuhan pemesanan konsumen dikarenakan dapat mengetahui ketersediaan product pada divisi pengendalian.



Gambar 18. Tampilan Cek Stok Product

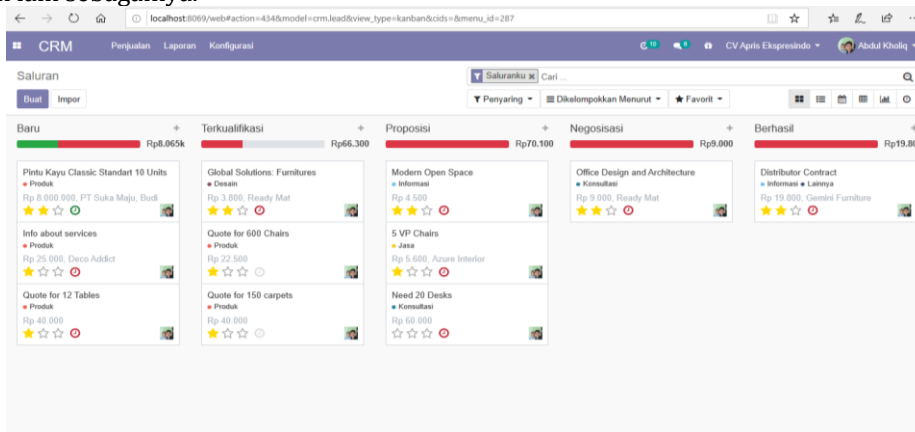
b. Tampilan barang yang tersedia dan yang telah terjual.



Gambar 19. Tampilan Stok Produksi

5. Modul CRM (Customer Relationship Management)

Tampilan implementasi pada aplikasi odoo dengan menggunakan modul CRM (Customer Relationship Management) akan membantu pihak perusahaan menjalin hubungan baik dengan calon customer seperti keluhan pelanggan terkait product yang ditawarkan, meningkatkan layanan ke customer, mendapatkan customer dan lain sebagainya.



Gambar 20. Tampilan CRM (Customer Relationship Management)

C. Pengujian Sistem

UAT (User Acceptance Test) adalah suatu proses pengujian yang dilakukan oleh pengguna dengan hasil output sebuah dokumen hasil uji yang dapat dijadikan bukti bahwa software sudah diterima dan sudah memenuhi kebutuhan yang diminta perusahaan CV. Apris Ekspresindo.

Table 1. Data Kuisioner UAT

No	Pertanyaan	Nilai					Jml	Prosentase
		A*5	B*4	C*3	D*2	E*1		
1	Apakah tampilan website CV. Apris Ekspresindo pada aplikasi odoo lebih menarik dari tampilan website sebelumnya ?	6*5 = 30	4*4 = 16	0*3 = 0	0*2 = 0	0*1 = 0	46	= 46/5 x 100 = <b>92%</b>
2	Apakah informasi tentang perusahaan cukup informatif pada tampilan website CV. Apris Ekspresindo ?	1*5 = 5	8*4 = 32	1*3 = 3	0*2 = 0	0*1 = 0	40	= 40/5 x 100 = <b>80%</b>
3	Apakah website yang ditawarkan oleh aplikasi odoo mempermudah	6*5 = 30	3*4 = 12	1*3 = 3	0*2 = 0	0*1 = 0	45	= 45/5 x 100 = <b>90%</b>

	perusahaan untuk mendesain <i>website</i> dengan mudah ?							
4	Apakah modul produksi pada aplikasi odoo dapat membantu perusahaan lebih mudah membuat katalog product yang ditawarkan perusahaan ?	4*5 = 20	6*4 = 24	0*3 = 0	0*2 = 0	0*1 = 0	44	= 44/5 x 100 = <b>88%</b>
5	Apakah aplikasi odoo dapat mempermudah perusahaan membuat variasi product yang ditawarkan kepada <i>cutomer</i> ?	1*5 = 5	6*4 = 24	3*3 = 9	0*2 = 0	0*1 = 0	38	= 38/5 x 100 = <b>76%</b>
6	Sebagai calon <i>customer</i> apakah informasi tentang perusahaan pada <i>website</i> dapat memberikan informasi yang dibutuhkan ?	25*5 = 125	10*4 = 40	3*3 = 9	0*2 = 0	0*1 = 0	174	= 174/38 = 4,6 = 4,6/5 x 100 = <b>92%</b>
7	Sebagai calon <i>customer</i> apakah informasi product yang di jual perusahaan pada <i>website</i> cukup informatif ?	15*5 = 75	14*4 = 56	8*3 = 24	1*2 = 2	0*1 = 0	157	= 157/38 = 4,2 = 4,2/5 x 100 = <b>84%</b>
8	Sebagai calon <i>customer</i> apakah <i>website</i> perusahaan dapat memudahkan proses pembelian <i>product</i> ?	23*5 = 115	9*4 = 36	5*3 = 15	1*2 = 2	0*1 = 0	168	= 168/38 = 4,4 = 4,4/5 x 100 = <b>88%</b>
9	Sebagai calon <i>customer</i> apakah penawaran <i>product</i> yang dilakukan perusahaan dapat memberikan informasi yang dibutuhkan ?	21*5 = 105	12*4 = 48	5*3 = 15	0*2 = 0	0*1 = 0	168	= 168/38 = 4,4 = 4,4/5 x 100 = <b>88%</b>
10	Sebagai calon <i>customer</i> , sistem pembayaran yang ditawarkan perusahaan memudahkan calon <i>customer</i> untuk melakukan proses pembayaran ?	22*5 = 110	12*4 = 48	4*3 = 12	0*2 = 0	0*1 = 0	170	= 170/38 = 4,5 = 4,5/5 x 100 = <b>90%</b>

Hasil pengolahan data penilain dari beberapa pertanyaan yang diajukan kepada 10 pegawai perusahaan dan 38 responded maka dibuatkan pengukuran Interval Penilaian.

Table 2. Interval Penilaian

No	Linkert	Bobot Nilai
1	81% - 100%	Sangat : Mudah/Bagus/Sesuai/Jelas/Setuju
2	61% - 80%	Mudah/Bagus/Sesuai/Jelas/Setuju
3	41% - 60%	Cukup
4	21% - 40%	Kurang : Mudah/Bagus/Sesuai/Jelas/Setuju
5	1% - 20 %	Sangat Kurang : Mudah/Bagus/Sesuai/Jelas/Setuju

Pada hasil pengukuran ini menggunakan analisa interval maka didapat hasil datanya sebagai berikut :

1. Hasil responden kuisisioner dari pertanyaan 1 berdasarkan Analisa interval maka didapatkan hasil = **92% (Sangat : Mudah/Bagus/Sesuai/Jelas/Setuju).**
2. Hasil responden kuisisioner dari pertanyaan 2 berdasarkan Analisa interval maka didapatkan hasil = **80% (Mudah/Bagus/Sesuai/Jelas/Setuju).**
3. Hasil responden kuisisioner dari pertanyaan 1 berdasarkan Analisa interval maka didapatkan hasil = **90% (Sangat : Mudah/Bagus/Sesuai/Jelas/Setuju).**
4. Hasil responden kuisisioner dari pertanyaan 1 berdasarkan Analisa interval maka didapatkan hasil = **88% (Sangat : Mudah/Bagus/Sesuai/Jelas/Setuju).**
5. Hasil responden kuisisioner dari pertanyaan 1 berdasarkan Analisa interval maka didapatkan hasil = **76% (Mudah/Bagus/Sesuai/Jelas/Setuju).**
6. Hasil responden kuisisioner dari pertanyaan 1 berdasarkan Analisa interval maka didapatkan hasil = **92% (Sangat : Mudah/Bagus/Sesuai/Jelas/Setuju).**

7. Hasil responden kuisisioner dari pertanyaan 1 berdasarkan Analisa interval maka didapatkan hasil = **84%** (**Sangat : Mudah/Bagus/Sesuai/Jelas/Setuju**).
8. Hasil responden kuisisioner dari pertanyaan 1 berdasarkan Analisa interval maka didapatkan hasil = **88%** (**Sangat : Mudah/Bagus/Sesuai/Jelas/Setuju**).
9. Hasil responden kuisisioner dari pertanyaan 1 berdasarkan Analisa interval maka didapatkan hasil = **88%** (**Sangat : Mudah/Bagus/Sesuai/Jelas/Setuju**).
10. Hasil responden kuisisioner dari pertanyaan 1 berdasarkan Analisa interval maka didapatkan hasil = **90%** (**Sangat : Mudah/Bagus/Sesuai/Jelas/Setuju**).

## KESIMPULAN

Dari analisa dan hasil pembahasan yang telah diuraikan pada pembahasan sebelumnya dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan proses bisnis perusahaan yang telah dirancang, dapat disimpulkan bahwa implementasi ERP (*Enterprise Resource Planning*) menggunakan aplikasi odoo 13 pada proses bisnis konstruksi dan distributor kusen yang saling terintegrasi dapat membantu perusahaan mempermudah melakukan transaksi pada setiap proses bisnis perusahaan dan juga dapat meminimalisir kesalahan komunikasi antar divisi.
2. Dengan adanya sistem ERP (*Enterprise Resource Planning*) menggunakan aplikasi odoo 13 dapat membantu mempermudah perusahaan membuat laporan keuangan pada setiap bulannya dan dapat membuat kwitansi pembayaran untuk *customer* dengan mudah, cepat serta meminimalisir kesalahan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan segala keterbatasan, penulis sadar bahwa penelitian ini jauh dari kata sempurna dan penelitian ini tidak akan terwujud tanpa bantuan dan arahan dari berbagai pihak. Untuk itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada Ketua Yayasan Sasmita Jaya, Rektor Universitas Pamulang, Direktur Program Pascasarjana, Ketua Kaprodi Magister Teknik Informatika, Seluruh Dosen Magister Teknik Informatika dan semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan penelitian ini.

## DAFTAR ACUAN

- [1] F, N. B., Rispianda, & L Permata, G. (2016). Rancangan Implementasi Enterprise Resource Planning Berbasis Open Source Menggunakan Software Odoo Pada Lini Bisnis Modul Surya Di Perusahaan Elektronika. *Reka Integra*, 4(1), 158–169.
- [2] Kevin, F., Sumantri, R., Wowor, H. F., & Lumenta, A. S. M. (2016). Sistem Informasi Anggota Jemaat Gmim Bethesda Ranotana Menggunakan Framework Codeigniter. *Jurnal Teknik Elektro Dan Komputer*, 5(2), 21–28.
- [3] Marshieleno, R. Y., & Susanty, A. (2017). Implementasi Enterprise Resource Planning (Erp) Dan E-Commerce Pada Packing House. *Implementasi Enterprise Resource Planning (Erp) Dan E-Commerce Pada Packing House*, 6(1).
- [4] Pratama, I. M. A., & Darma, G. S. (2014). Strategi Penerapan E-Commerce Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 11(1), 69–81. <http://journal.undiknas.ac.id/index.php/magister-manajemen/>
- [5] Supaidi, A. (2017). ENTERPRISE RESOURCE PLANNING(ERP) MODULE EMPLOYEES PADA ODOO. *Jurnal Informatika:Jurnal Pengembangan IT (JPIT)*, 4, 9–15.
- [6] Wibowo, E. A. (2016). Pemanfaatan Teknologi E-Commerce Dalam Proses Bisnis. *Equilibria*, 1(1), 95–108. <http://journal.unrika.ac.id/index.php/equi/article/view/222>