



Peningkatan Kinerja Bisnis Berkelanjutan Melalui Implementasi *Smart Preneur* Berbasis *Enterprise Resource Planning*

Bayu Setyo Nugroho^{1)*}, Hadiahti Utami²⁾, Sri Eka Sadriatwati³⁾, Mellasanti Ayuwardani⁴⁾,
Adam Fauzan Asthaputra⁵⁾, Elvera Dwi Juliastuti⁶⁾, Firdha Rizky⁷⁾

E-mail Korespondensi: bsnbayu@polines.ac.id

Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang, Semarang, Indonesia^{1,2,3,4)}

INFO ARTIKEL

Proses Artikel

Dikirim: 24/04/2025

Diterima: 23/07/2025

Dipublikasikan: 31/07/2025

Akreditasi oleh
Kemenristekdikti
No.79/E/KPT/2023

ABSTRAK

Produk makanan unik unggulan Semarang merk Lunpia Bu Wied. UMKM menjalankan proses bisnis penjualan, inventaris, dan akuntansi menggunakan proses konvensional. Hal tersebut dapat menyebabkan tantangan dalam pengambilan keputusan, keefektifan kerja, inefisiensi, dan data yang tidak akurat. *Enterprise Resource Planning (ERP)* berbasis *Opensource* Odoo menawarkan Sistem Informasi terintegrasi untuk mengelola proses penjualan dan bisnis atau dikenal dengan *Smart Preneur*. ERP Odoo memiliki berbagai aplikasi yang perlu dikelola secara profesional untuk meningkatkan performa bisnis dan menjadi salah satu inovasi pada proses penjualan Perusahaan ataupun UMKM. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis dan memperbaiki proses penjualan (*Sales Process Improvement*) melalui pengembangan sistem *Smart Preneur* di UMKM Lunpia Bu Wied. Sistem *Smart Preneur* yang dikembangkan diantaranya *Customer Relationship Management (CRM)*, Penjualan, dan manajemen Persediaan (*Inventory*). Studi ini menggabungkan metodologi studi kasus pendekatan kualitatif dan perancangan sistem informasi Bisnis UMKM. Wawancara mendalam kepada pemilik UMKM pada setiap proses penjualan diperlukan untuk mengumpulkan data. Temuan menunjukkan *Smart Preneur* berbasis ERP Odoo memperbaiki permasalahan serta peningkatan proses bisnis dan performa Bisnis UMKM. Pengambilan keputusan akan menjadi lebih baik, efisiensi yang lebih tinggi, dan akurasi data dapat tercapai. Namun, ada beberapa kesulitan dalam mengimplementasikan ERP Odoo, seperti perlunya pelatihan staf dan resistensi terhadap perubahan. Studi ini menambahkan sesuatu yang baru dengan menganalisis secara kontekstual bagaimana sistem *Smart Preneur* berbasis ERP Odoo digunakan di UMKM. Hasil penelitian menunjukkan Penerapan *Smart Preneur* berbasis ERP menjadi solusi UMKM meningkatkan kinerja bisnis berkelanjutan.

Kata Kunci:

Smart Preneur; Enterprise Resource Planning; Peningkatan Proses Penjualan; Manajemen Hubungan Pelanggan; Manajemen Persediaan; Kinerja Bisnis

Abstract

"Lunpia Bu Wied" is one of Semarang's flagship unique food products. This SME (Small and Medium Enterprise) currently conducts various business processes—including sales, inventory, and accounting—using conventional methods. Such an approach can lead to challenges in decision-making, operational inefficiencies, reduced work effectiveness, and inaccurate data. Open-source Odoo-based Enterprise Resource Planning (ERP) offers an integrated information system to manage sales and business processes, known as Smart Preneur. Odoo ERP consists of multiple applications that require professional management to enhance SME business performance, serving as an innovation in sales processes for both companies and SMEs. This study aims to analyze and improve the Sales Process Improvement (SPI) through the development of the Smart Preneur system at Lunpia Bu Wied SME. The developed Smart Preneur system includes Customer Relationship Management (CRM), Sales Management, and Inventory Management. This research combines a case study methodology with a qualitative approach and business information system design within the context of Semarang's leading product SMEs. In-depth interviews with the SME pemilik were conducted at each sales stage to collect data. The findings indicate that Odoo ERP-based Smart Preneur can address existing challenges, improve business processes, and enhance SME performance. It enables better decision-making, higher efficiency, and improved data accuracy. However, several implementation challenges were identified, such as the need for staff training and resistance to change. This study contributes new insights by contextually analyzing how the Odoo ERP-based Smart Preneur system is applied in SMEs. The research results indicate that the implementation of ERP-based Smart Preneur serves as a solution for SMEs to enhance sustainable business performance.

Keywords:

Smart Preneur; Enterprise Resource Planning; Sales Process Improvement; Customer Relationship Management; Inventory Management; Business Performance



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

PENDAHULUAN

Lunpia Bu Wied terletak di Perumahan Greenwood, Jl. Seruni I No.5, Saden, pelit. Gunung Pati Kota Semarang. Lunpia Bu Wied merupakan pelaku Usaha Kecil Menengah (UMKM) yang bergerak di bidang makanan. Total omzet Lunpia Bu Wied mencapai lebih dari Rp 50 juta perbulan. Lunpia Bu Wied menjual berbagai macam makanan, dengan lunpia dan tahu bakso yang

saat ini menjadi produk terlarisnya. Untuk menjual produk lumpia, toko ini bekerjasama dengan berbagai toko di kota Semarang dengan sistem konsinyasi atau titip jual. Pembuatan Lumpia setidaknya membutuhkan waktu lima hari. Produk jadi akan dikirim ke pelanggan oleh Lumpia Bu Wied sesuai pesanan.

Berbagai proses dilakukan secara konvensional, hal ini akan menimbulkan berbagai permasalahan yang akan muncul dikemudian hari (Amaliyah & Nugroho, 2022; Dewi et al., 2023; Nugroho et al., 2025; Nugroho, Mafaza, et al., 2023; Nugroho, Salsiyah, Kumala, et al., 2024; Nugroho, Salsiyah, Purnamasari, et al., 2024). Berikut berbagai permasalahan yang ada di UMKM Lumpia Bu Wied: (1) Stok barang yang sering terabaikan pada saat pencatatan mulai dari proses pemesanan bahan baku (*purchase order*) sampai dengan produksi dan pengiriman; (2) Sulit menjaga hubungan antara customer dengan UMKM; (3) Susahnya membuat nota dan menyelesaikan transaksi penjualan ketika pesanan *overload*. Berdasarkan permasalahan yang ada, penelitian ini menerapkan *Smart Preneur* berbasis *Enterprise Resource Planning* (ERP) Odoo yang dikembangkan di UMKM Lumpia Bu Wied untuk membantu UMKM mengelola bisnis berbasis teknologi (Aulia Qadri et al., 2023; Boltana & Gomez, 2012; Dwipayana et al., 2023; Nugroho, Ardiana, et al., 2023; Nugroho, Firdaus, et al., 2023). Memerlukan sistem untuk mengoptimalkan proses yang sudah ada. Dengan menerapkan sistem transaksi penjualan menggunakan aplikasi Odoo atau sistem yang disebut *Point of sale* (POS) (Cahya Putri & suhendi, 2021; Demilda et al., 2022; Nugroho, Rahma, et al., 2022). Aplikasi Odoo dilengkapi dengan modul POS. Membantu pengelola bisnis dan pemilik bisnis memproses pembelian, data transaksi penjualan, dan laporan transaksi (Aryadi & Wahyuni, 2019; Fatoni Efendi & Aditya, 2022).

Penelitian ini memiliki urgensi di dalam peningkatan performa bisnis dan efisiensi bisnis di UMKM. (1) Penerapan sistem *Smart Preneur* berbasis ERP Odoo dapat meningkatkan kinerja keuangan UMKM melalui peningkatan profitabilitas, efisiensi biaya, dan pertumbuhan pendapatan, sehingga penting untuk dikaji lebih lanjut. (2) Keberhasilan implementasi *Smart Preneur* berbasis ERP Odoo di UMKM dipengaruhi oleh faktor-faktor kunci seperti pelatihan karyawan, dukungan teknis, dan budaya organisasi yang perlu diperhatikan dalam penyusunan strategi. (3) Tantangan utama penerapan *Smart Preneur* berbasis ERP Odoo di UMKM adalah keterbatasan pengetahuan teknis, namun jika berhasil diimplementasikan dapat meningkatkan efisiensi operasional bisnis.

Jika diterapkan dengan benar maka penerapan sistem ini diharapkan dapat bermanfaat. Ini mengatur data produk dan mengintegrasikan dengan benar semua persyaratan yang dibutuhkan oleh UMKM, sehingga mengurangi segala masalah yang mungkin timbul. Oleh karena itu, dalam penelitian ini akan mempelajari manajemen sistem persediaan atau stock secara teroganisir (Nugroho, Salsiyah, Kumala, et al., 2024).

Penerapan teknologi membuat perubahan proses kegiatan menjadi lebih cepat seperti penggunaan *Enterprise Resource Planning* (ERP) pada aplikasi Odoo yang dapat mendukung pengelolaan bisnis mulai dari pemesanan bahan baku produksi ke vendor sampai menjadi produk jadi yang telah siap untuk ditawarkan pada konsumen. Seiring perkembangan kemajuan teknologi tersebut, ada pula kesulitan yang dihadapi oleh beberapa UMKM karena minim nya pengetahuan akan penggunaan teknologi yang ada saat ini sehingga masih banyak UMKM yang memilih untuk menjalankan kegiatan usahanya secara manual dan hal tersebutlah yang membuat banyak sekali para pelaku usaha yang kesulitan untuk berkembang dan tertinggal dengan usaha yang lain yang menggunakan teknologi dalam bisnisnya (Nugroho, Purnamasari, et al., 2022; Nugroho, Utami, et al., 2022; Sugiyanta et al., 2023).

KAJIAN PUSTAKA

Sales Process Improvement

Peningkatan proses penjualan (*sales process improvement*) merupakan aspek kritis dalam pengembangan UMKM. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa implementasi sistem terintegrasi seperti *Enterprise Resource Planning* (ERP) dapat meningkatkan efisiensi proses penjualan. ERP membantu UMKM dalam mengelola pesanan, *inventory*, dan pelacakan

pelanggan secara lebih sistematis (Boltana & Gomez, 2012; Nugroho, Lestari, et al., 2023; Nugroho, Salsiyah, Kumala, et al., 2024). Studi lain oleh Patel (2018) menyatakan bahwa penggunaan ERP berbasis *open-source* seperti Odoo dapat mengurangi kesalahan manual dan meningkatkan kecepatan transaksi. Selain itu, Hidayati et al. (2019) menemukan bahwa UMKM sering mengalami kesulitan dalam pencatatan transaksi saat terjadi lonjakan pesanan (*overload*), yang dapat diatasi dengan otomatisasi proses penjualan. Sementara itu, Hastuti & Setyowati (2022) menekankan pentingnya manajemen hubungan pelanggan (CRM) dalam meningkatkan retensi pembeli, yang menjadi bagian integral dari perbaikan proses penjualan. Tantangan utama dalam penerapan sistem ini, seperti yang diungkapkan Andika et al. (2021), meliputi keterbatasan sumber daya dan kesiapan SDM. Namun, jika diimplementasikan dengan pelatihan yang memadai, solusi digital seperti Odoo ERP dapat memberikan dampak signifikan terhadap produktivitas penjualan perusahaan ataupun UMKM (Aboabdo et al., 2019; Nugroho et al., 2025; Nugroho, Purnamasari, et al., 2022; Nugroho, Salsiyah, Kumala, et al., 2024; Orlow, 2018; Surasma Surung et al., 2020; Yaseen et al., 2020).

Enterprise Resource Planning (ERP)

ERP merupakan perangkat lunak yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk mengkoordinasikan dan mengintegrasikan informasi di setiap area bisnis (Monk & Wagner, 2013). Aberdeen Group yaitu "Perusahaan yang menerapkan ERP mengalami peningkatan profitabilitas sebesar 26%, peningkatan produktivitas sebesar 23%, dan pengurangan biaya sebesar 22%.". O'Brien (2011) mendefinisikan ERP sebagai dasar dari e-bisnis, keseluruhan transaksi perusahaan yang saling terhubung, proses jual pesan, manajemen dan kontrol peralatan, perencanaan produksi dan distribusi, serta keuangan. Jadi dapat disimpulkan, ERP adalah perangkat lunak (*software*) aplikasi dengan modul-modul yang menyatukan seluruh proses bisnis secara otomatis sehingga saling terintegrasi dan terkoordinasi di seluruh aspek (Brien et al., 2011). Sistem ERP membantu perusahaan untuk mencapai peningkatan profitabilitas (Nugroho et al., 2025).

Smart Preneur

Smart Preneur adalah pendekatan bisnis yang memanfaatkan teknologi untuk mengoptimalkan proses bisnis inti, seperti manajemen rantai pasok, pengelolaan persediaan, pembelian, produksi, dan CRM (Kotler & Keller, 2016). Integrasi *Smart Preneur* dalam sistem ERP memungkinkan UMKM untuk mengelola operasional bisnis secara lebih efisien dan meningkatkan kepuasan pelanggan melalui manajemen hubungan pelanggan yang lebih baik (Nguyen et al., 2015).

Odoo

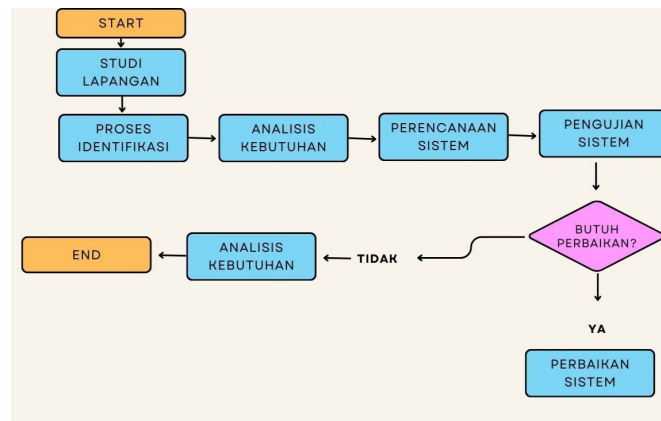
Odoo merupakan sebuah software aplikasi bisnis secara menyeluruh yang mencakup CRM (*Customer Relationship Management*), *Purchasing*, *Invoicing*, *Inventory*, *Project Management*, Penjualan (*Sales*), Manufaktur, *Warehouse*, serta Manajemen Keuangan. Odoo merupakan sistem atau software manajemen *opensource* yang sangat mudah untuk digunakan. Dengan memanfaatkan fungsi Odoo ke level yang lebih tinggi, akan memberikan banyak keuntungan pada perusahaan. Dikarenakan software ini merupakan *opensource* dan memiliki kemampuan ERP, sehingga memiliki lebih banyak penawaran selain fungsionalitas dari *Enterprise Resource Planning* (ERP) itu sendiri.

Beberapa modul yang diterapkan yaitu (1) Modul *inventory* berfungsi untuk mengatur banyak warehouse atau gudang untuk bisnis/perusahaan. Fitur *inventory* menyediakan manajemen stok, gudang, inventaris, manajemen supplier dan data pengiriman. (2) Modul *Invoice* sebagai aplikasi pencatat keuangan yang ada di Odoo. Modul *Invoice* dapat berguna untuk membantu dalam mengingatkan pelanggan dengan tagihannya. *Invoice* secara otomatis akan mengelola proses penagihan, termasuk pengiriman pengingat pembayaran, penerimaan pembayaran, dan rekonsiliasi bank. (3) Modul *Customer Relationship Management* (CRM). Modul CRM di Odoo dapat berguna untuk berbagai hal terkait pengelolaan hubungan pelanggan, mengelola data pelanggan, menambah, mengubah, dan menyimpan semua informasi penting mengenai

pelanggan, mencari dan melacak prospek (*lead*). Singkatnya, modul CRM di Odoo dapat membantu bisnis UMKM ini untuk menjalin hubungan yang lebih baik dengan pelanggan, meningkatkan penjualan, dan secara keseluruhan membuat tim penjualan dan pemasaran lebih efisien (Nugroho, Rahma, et al., 2022; Permatasari et al., 2019). (4) Modul *Point of Sale (POS)*. Modul *Point of sale (POS)* di Odoo berguna untuk berbagai hal dalam mengelola aktivitas penjualan (Cahya Putri & suhendi, 2021; Demilda et al., 2022; Nugroho, Rahma, et al., 2022). Terutama untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas. Seperti proses penjualan yang lebih cepat, POS Odoo membantu UMKM mengelola uang tunai di kasir dengan lebih baik. Pemilik dapat melacak pendapatan harian, mengelola uang kembalian, dan mencegah terjadinya kekurangan kas.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian menggunakan *Rapid Application Development (RAD)* yang dikembangkan oleh James Martin. Merupakan metodologi pengembangan perangkat lunak yang berfokus pada pembuatan prototipe cepat, iterasi, dan umpan balik pengguna untuk menghasilkan aplikasi dalam waktu singkat. Berbeda dengan model tradisional (seperti *Waterfall*), RAD mengutamakan fleksibilitas dan adaptasi terhadap perubahan kebutuhan (*business Requirement*) (Martin, 1991). Hal ini sangat sesuai dengan penerapan sistem *Smart Preneur* berbasis *Enterprise Resource Planning* di Bisnis UMKM. Selain itu dikembangkan dengan penyesuain berbagai proses bisnis atau *Business Process Reengineering* yang telah dilakukan oleh penelitian-penelitian sebelumnya ((Nugroho et al., 2025; Nugroho, Firdaus, et al., 2023; Nugroho, Salsiyah, Kumala, et al., 2024). Adapun flowchart penelitian yaitu sebagai berikut:



Gambar 1. Desain Penelitian

Sumber: *Elaborasi Penelitian, 2025*

Studi Lapangan

Studi lapangan ini digunakan untuk mengidentifikasi masalah melalui observasi dan wawancara. Kegiatan ini dilakukan untuk memperoleh data - data yang dibutuhkan selama penelitian dan untuk menemukan permasalahan yang terjadi pada UMKM Lunpia Bu wied.

Proses Identifikasi

Tahap identifikasi ini dilakukan untuk mengetahui proses bisnis yang dilakukan oleh UMKM Lunpia Bu Wied baik dari proses produksi, penyiapan bahan baku, pengiriman dan distribusi sampai produk di tangan pelanggan

Proses Analisis Kebutuhan

Dari proses identifikasi yang dilakukan, kami menganalisis hasil identifikasi hingga memperoleh temuan perbaikan dan pengembangan sistem yang saat ini dapat mendukung proses bisnis yang ada dengan lebih maksimal di kemudian hari.

Perencanaan Sistem

Proses perencanaan sistem didasarkan pada analisis kebutuhan yang dilakukan pada tahap sebelumnya. sistem yang dirancang akan disesuaikan dengan sistem Odoo yang digunakan pada penelitian ini untuk menyesuaikan kebutuhan fitur-fitur dalam Odoo yang menghasilkan sistem kerja yang efektif pada proses bisnis di UMKM Lunpia Bu Wied

Pengujian Sistem

Dilakukan pengujian dari perencanaan yang telah dilakukan di sistem ERP Odoo. Hal ini bertujuan untuk mengetahui kekurangan dalam hal konfigurasi ataupun penyesuaian bisnis proses yang telah dirancang sebelumnya. Sehingga sesuai dengan kebutuhan pada bisnis UMKM.

Perbaikan Sistem

Setelah pengujian sistem maka dilakukan perbaikan sistem, dimana dilakukan perbaikan sistem apakah ada bagian tertentu yang perlu diperbaiki atau ada yang kurang optimal. Melalui langkah ini diharapkan akan dapat dikembangkan sistem yang lebih baik dan solutif untuk memenuhi kebutuhan UMKM Lunpia Bu Wied.

Implementasi Sistem

Hasil dari sistem yang telah melalui perbaikan dan pengembangan akan mulai diterapkan sehari-hari oleh UMKM Lunpia Bu Wied, mulai dari pemesanan bahan baku ke vendor hingga pemesanan barang oleh customer. Pengamatan pada Lunpia Bu Wied dilakukan untuk mengetahui kaitannya proses pemesanan ke vendor, pendataan inventory produk/ barang, dan penjualan kepada pelanggan. Konsep Enterprise Resource Planning yang digunakan untuk implementasi sistem Odoo pada Lunpia Bu Wied yaitu mulai dari Inventory, Purchase, CRM hingga *Point of sales* untuk meningkatkan Proses Penjualan. Langkah – langkah implementasi sistem Odoo terkait dengan masalah yang dihadapi oleh Lunpia Bu Wied (Nugroho, Ardiana, et al., 2023; Nugroho et al., 2025; Nugroho, Firdaus, et al., 2023; Nugroho, Salsiyah, Kumala, et al., 2024)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses bisnis yang dilakukan oleh Lunpia Bu Wied terlampir pada *Flowchart Existing*.



Gambar 2. Flowchart Bisnis Saat ini (Existing)

Sumber: Data Observasi dan Wawancara, 2025

Berdasarkan flowchart tersebut berikut kendala bisnis yang terjadi:

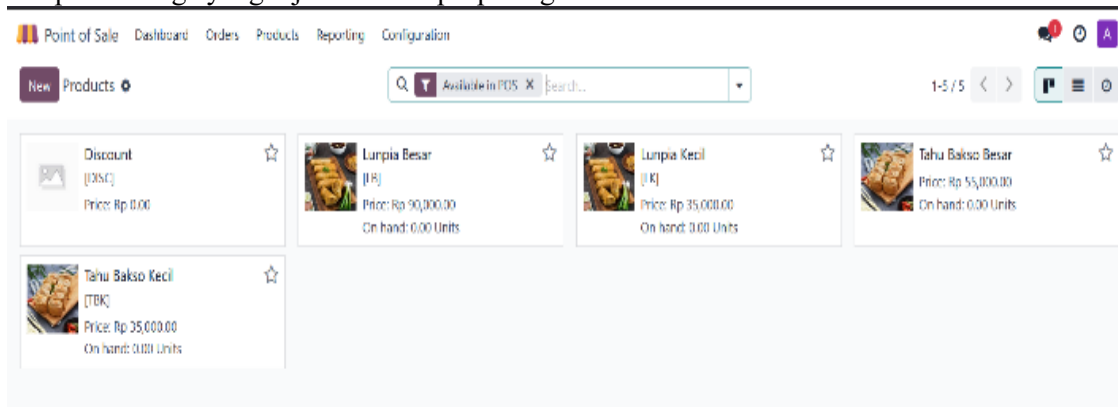
1. Pencatatan barang masuk dan barang keluar menggunakan sistem konvensional atau buku, menyebabkan kesalahan dalam proses *input* nominal penjualan. Selain itu potensi tidak dilakukan input barang keluar yang menyebabkan pencatatan di buku tersebut tidak *balance* dengan kondisi sebenarnya;
2. Kendala sistem penjualan dikarenakan UMKM ini terdapat di banyak platform seperti shopee, shopeefood, grab, gojek, contact person WhatsApp. Jika pesanan *overload* tidak mungkin langsung menutup platform tersebut maka dari itu pesanan tetap masuk. Sehingga hal tersebut akan membuat penghasilan di buku/nota selalu tidak sama dengan uang yang diterima;
3. Sulit menjaga hubungan antara customer dikarenakan pemilik semua yang menangani, dan pemilik tersebut juga kadang lupa untuk mencatat pesanan yang masuk.
4. Di saat penjualan *overload* dan pegawai hanya 2 maka pemilik mengambil alih untuk mencatat nota manual di kertas nota, yang membuat alur penjualan sedikit terhambat dan kurang efisien juga karena ketika pemilik kewalahan bisa saja menyebabkan salah tulis di nota tersebut.

Lunpia Bu Wied memerlukan sistem informasi *Smart Preneur* untuk memenuhi kebutuhan pengelolaan proses bisnisnya seperti *Enterprise Resource Planning* (ERP) pada aplikasi Odoo agar seluruh proses atau alur bisnis dapat dilakukan tersistem. Pada ERP modul yang tepat untuk digunakan dan diterapkan pada usaha Lunpia Bu Wied yaitu, modul *inventory* untuk pengelolaan stok bahan baku dan barang jadi secara tersistem agar pencatatan barang masuk dan keluar sama jumlahnya. Modul *invoice* untuk mengkonfirmasi pembayaran agar pemilik atau karyawan tidak kewalahan menulis nota kertas manual. Modul *point of sales* untuk mempermudah transaksi jual beli dengan sistem kasir agar pemasukan dan pengeluaran uang *balance*. Modul CRM untuk menjalin hubungan antar pembeli dengan penjual agar meningkatkan jumlah penjualan dan tersistem.

Berikut merupakan hasil dari perancangan sistem yang dilakukan di Lunpia Bu wied. Mulai dari perbaikan proses dari sisi Penjualan (*Point of Sales*), Pembayaran, *Inventory*, *Delivery Order*, dan *Customer Relationship Management* (CRM).

MODUL POINT OF SALES

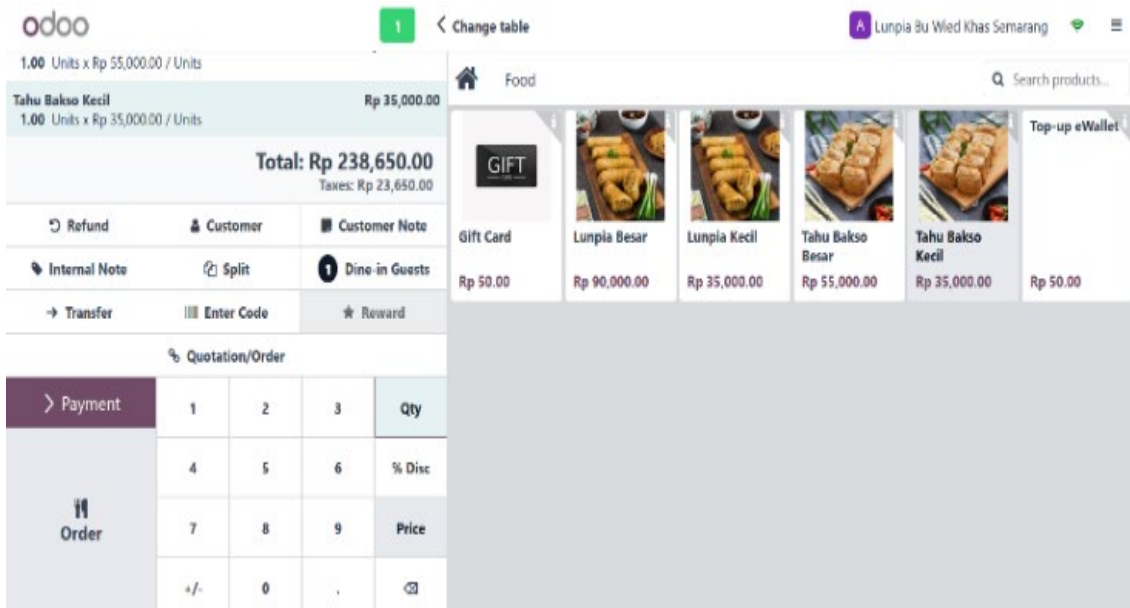
Proses perbaikan penjualan, diawali dengan pembuatan produk terlebih dahulu, beserta komponen harga yang dijual. Terlampir pada gambar 3.



Gambar 3. Tampilan setelah membuat produk di Point of Sales

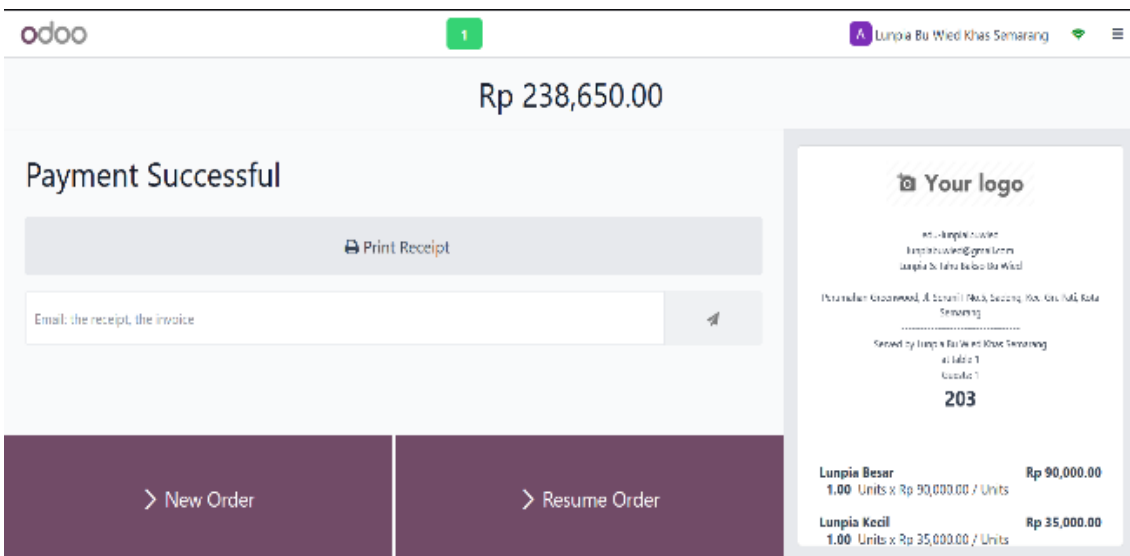
Sumber: Perancangan Sistem ERP, 2025

Proses berikutnya adalah terjadinya penjualan dengan dilakukan pemesanan pada menu *Point of Sales*. Seperti proses penjualan pada restoran modern saat ini, pemesanan dilakukan dengan pemilihan produk, jumlah, dan harga yang muncul di layar. Tampilan ketika sudah melakukan pesanan dan selanjutnya yang harus dilakukan yaitu klik *payment* untuk melanjutkan proses pembayaran.



Gambar 4. Tampilan ketika sudah selesai pesan
 Sumber: Perancangan Sistem ERP, 2025

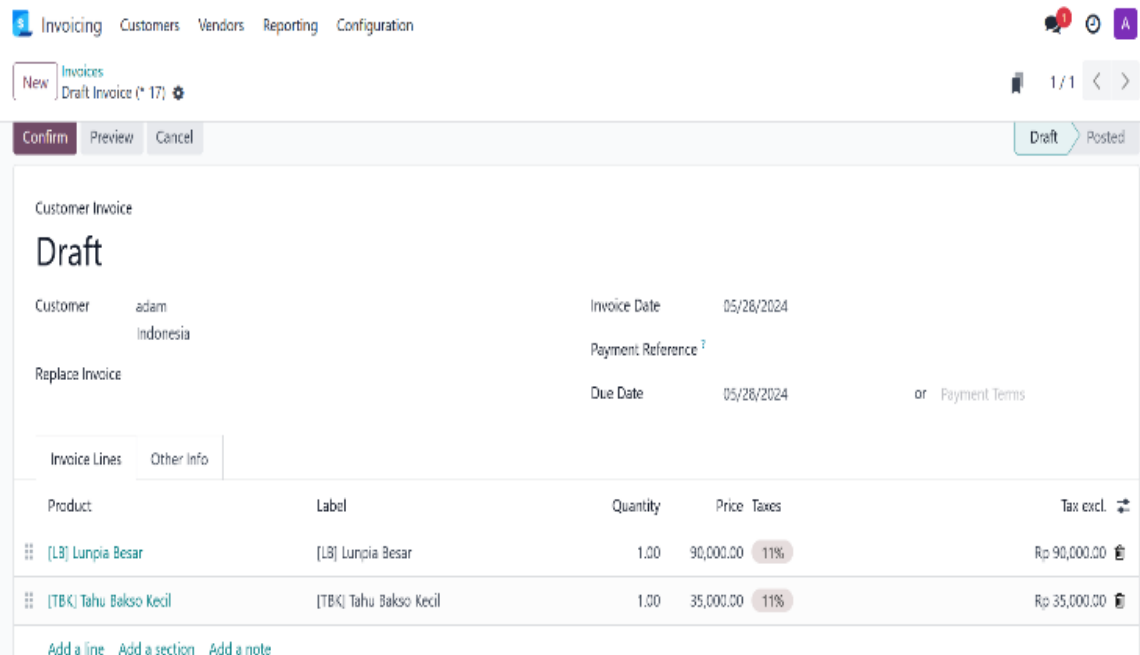
Tampilan saat sudah melakukan order dan menyelesaikan payment terdapat keterangan “*Payment Successful*”.



Gambar 5. Tampilan ketika selesai payment
 Sumber: Perancangan Sistem ERP, 2025

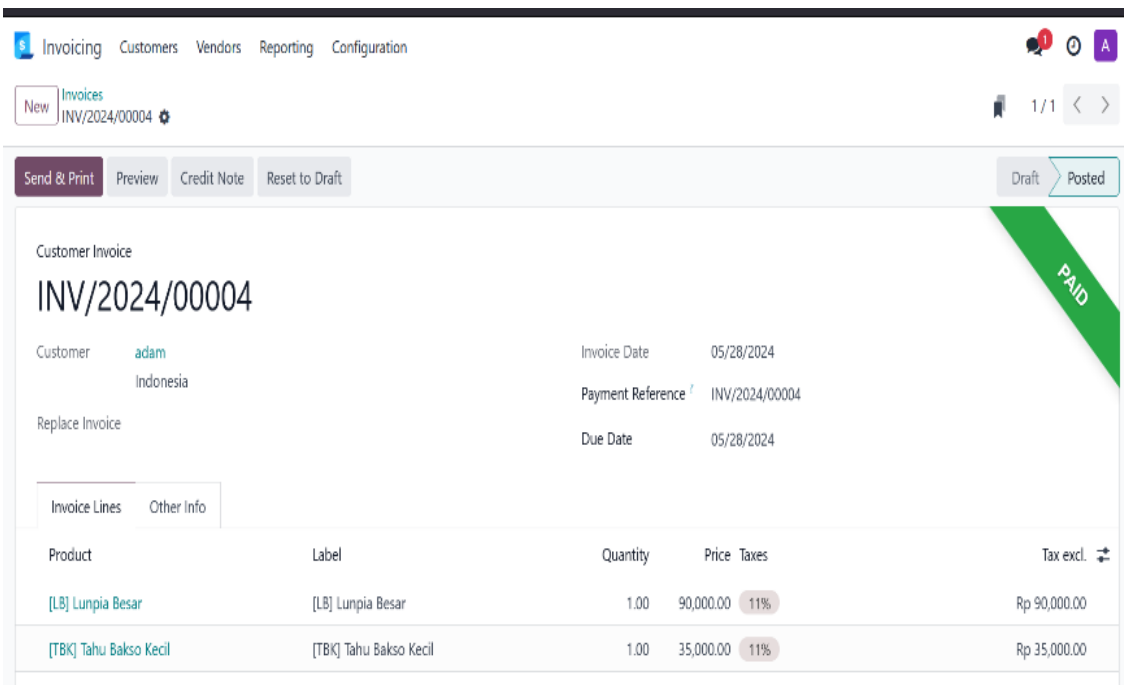
INVOICING

Proses invoicing diperlukan jika pelanggan membutuhkan pembayaran yang berbentuk tagihan. Proses invoicing ini tidak hanya dilakukan pada Apps *Point of Sales* saja, tetapi juga proses penjualan di bagian *Sales*. Lalu dilakukan proses penagihan pembayaran/invoicing seperti yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan modern saat ini. Invoicing juga diperlukan oleh UMKM dalam memperbaiki proses bisnis penjualan/ *Sales Process Improvement*.



Gambar 6. Proses Invoicing, pilih Save untuk melanjutkan
 Sumber: Perancangan Sistem ERP, 2025

Setelah dilakukan proses penyimpanan/Save maka invoice akan diarahkan untuk proses pembayaran (*Pay Bills*). Langkah berikutnya adalah pelanggan melakukan pembayaran dan bagian kasir melakukan proses validasi pembayaran. Jika sudah sesuai, maka *invoice* akan memiliki tanda *PAID* atau Sudah dibayarkan yang artinya pelanggan sudah membayar dan sesuai dengan tagihan/invoice yang dikeluarkan oleh Penjual.



Gambar 7. Invoice yang telah dibayarkan oleh Pembeli dan divalidasi oleh Penjual
 Sumber: Perancangan Sistem ERP, 2025

Invoice yang telah dibuat juga dapat didownload dalam bentuk PDF dan dikirimkan kepada pelanggan. Ditunjukkan pada Gambar 8.

edu-lunpiaibuwied Indonesia		adam Indonesia	
Invoice INV/2024/00004			
Invoice Date: 05/28/2024	Due Date: 05/28/2024		
Description	Quantity	Unit Price Taxes	Amount
[LB] Lunpia Besar	1.00	90,000.00 ST1	Rp 90,000.00
[TBK] Tahu Bakso Kecil	1.00	35,000.00 ST1	Rp 35,000.00
Untaxed Amount			Rp 125,000.00
Taxes			Rp 13,750.00
Total			Rp 138,750.00
Paid on 05/28/2024			Rp 138,750.00
Amount Due			Rp 0.00

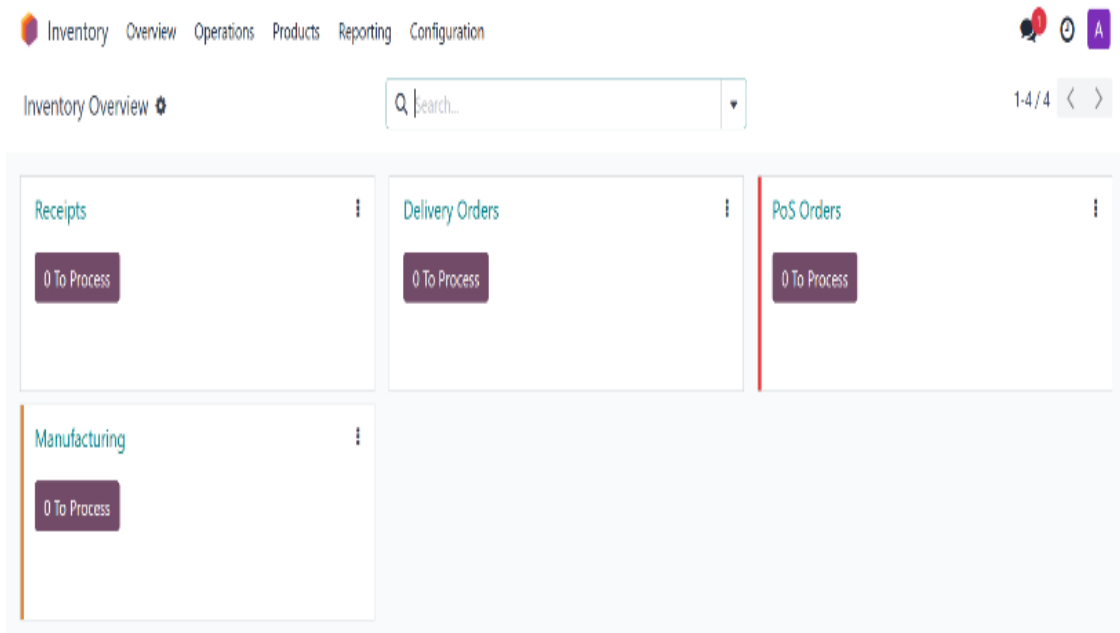
Payment Communication: **INV/2024/00004**

Gambar 8. Invoice ketika sudah di download.

Sumber: Perancangan Sistem ERP, 2025

INVENTORY

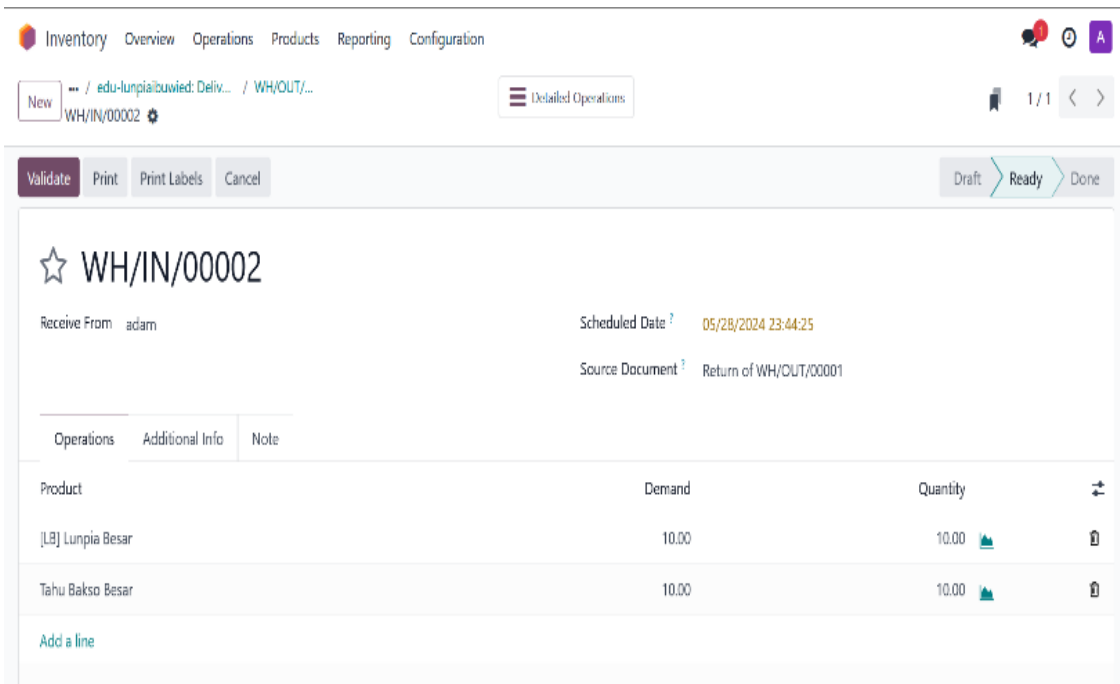
Dilihat dari prospek dan alur penjualan di Lunpia & Tahu Bakso Bu Wied maka yang digunakan di modul *inventory* ini adalah “*Delivery Order*” karena berfungsi untuk memproses dan mengelola pengiriman barang dari penyimpanan/gudang ke pelanggan. *Delivery order* memiliki peran penting dalam memastikan kelancaran dan akurasi proses pengiriman, serta membantu perusahaan dalam melacak stok barang dan manajemen keuangan. Tampilan awal *overview* di modul *inventory* seperti pada gambar 9.



Gambar 9. Tampilan awal overview di modul inventory

Sumber: Perancangan Sistem ERP, 2025

Klik *delivery order* tersebut lalu klik *new*, maka di tahap tersebut harus mengisi data yang ditampilkan. Ketika semua data yang diisi cukup untuk informasi, selanjutnya klik *save* kemudian tampilan diatas merupakan data yang sudah di *save*.

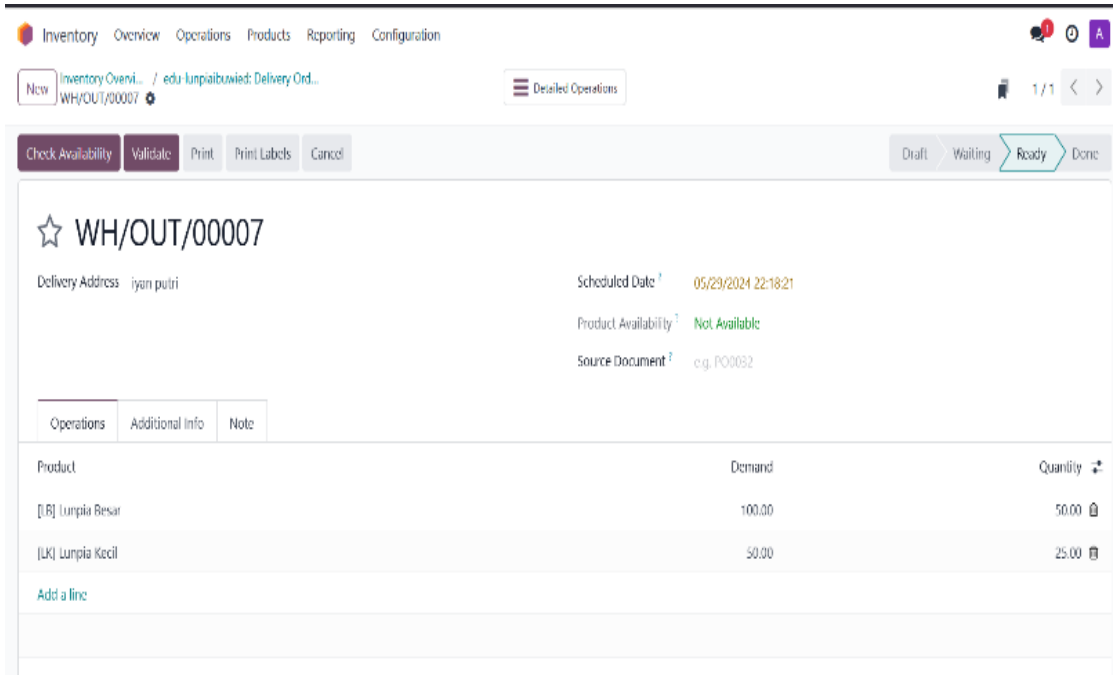


Gambar 10. Tampilan saat membuat delivery order

Sumber: Perancangan Sistem ERP, 2025

Jika *customer* sebelum nya jumlah *quantity* bisa mencukupi jumlah *demand* maka bisa *check availability*. Tetapi jika *demand* dari *customer* lebih besar dari *quantity* yang tersedia, maka *leads*

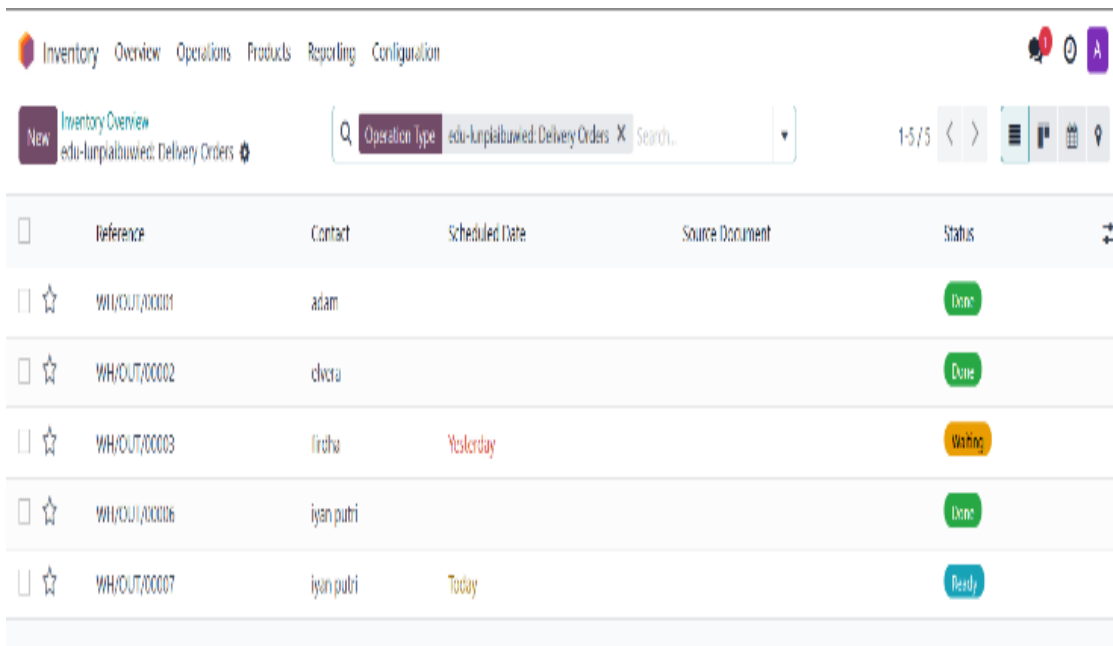
tersebut tidak dapat melakukan *check availability*. *Leads* tidak dapat diselesaikan hingga *Done*/selesai.



Gambar 11. Tampilan delivery order customer ke-2

Sumber: Perancangan Sistem ERP, 2025

Jika *quantity* gudang mencukupi jumlah *demand* maka keterangan yang didapatkan adalah “done”. Jika demand melebihi jumlah *quantity* yang diterima oleh gudang maka keterangan yang didapatkan yaitu “ready”, selanjutnya ketika *delivery order* tersebut belum mendapatkan informasi *order* yang lengkap maka terdapat keterangan “waiting”.

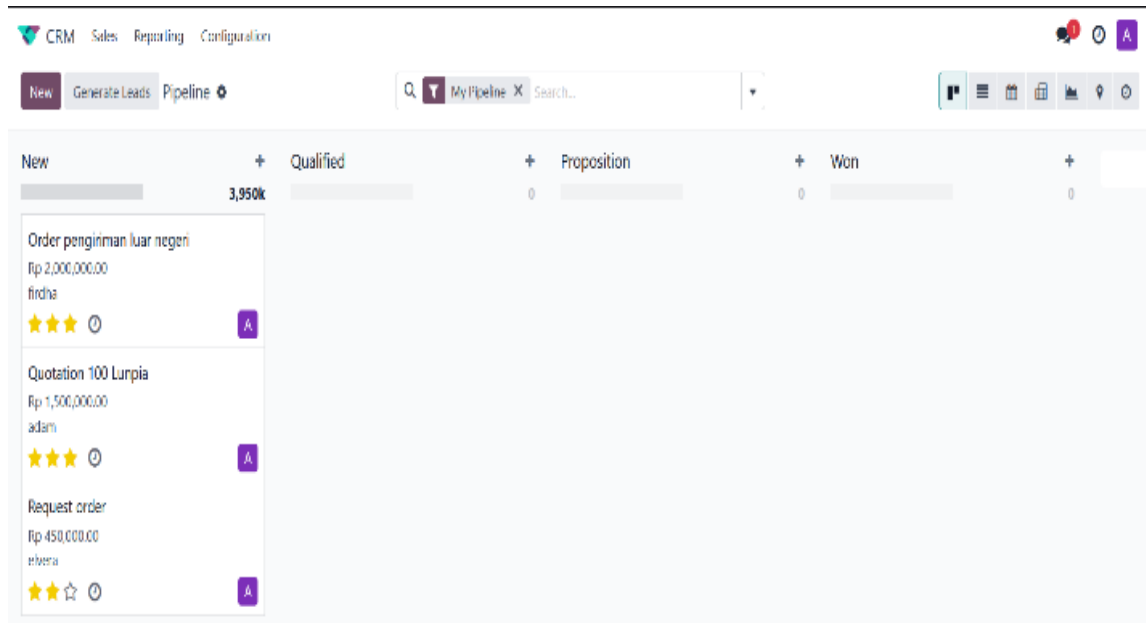


Gambar 12. Tampilan delivery order

Sumber: Perancangan Sistem ERP, 2025

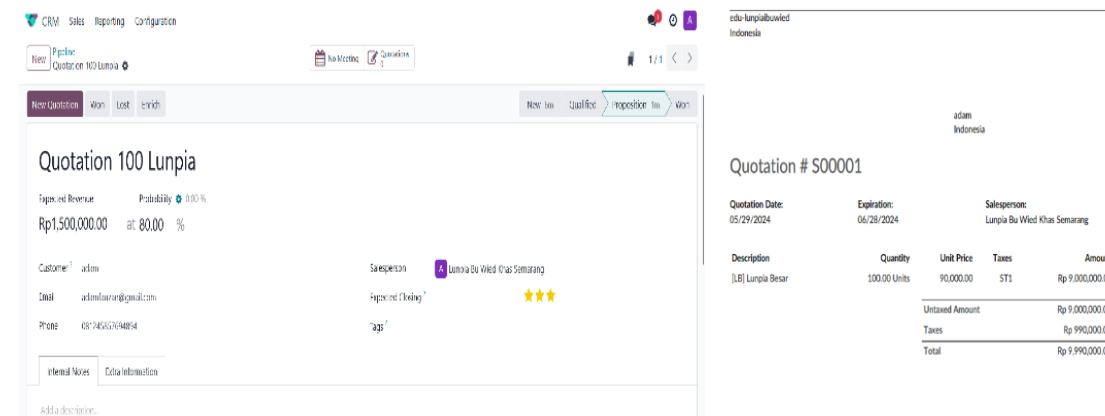
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)

Proses CRM memerlukan *leads* sebagai target pelanggan yang ingin dituju. Proses CRM memiliki berbagai *stage/level* yaitu *New*, *Qualified*, *Proposition*, *Won/Lost*. Langkah awal adalah dengan *generate leads*. Dilakukan melalui *sugestion* oleh sistem ERP atau dengan pembuatan target secara manual. Setelah membuat *leads* maka tampilan ketika sudah selesai seperti gambar 13. *Leads* ini semua *customer* masih dalam proses *NEW*, perlu dilakukan verifikasi data dan apakah *customer* tersebut memang tertarik produk yang ditawarkan. Setelah sesuai maka proses bisa dipindahkan ke *Stage Qualified*.



Gambar 13. Tampilan “my pipeline” ketika selesai membuat leads
 Sumber: Perancangan Sistem ERP, 2025

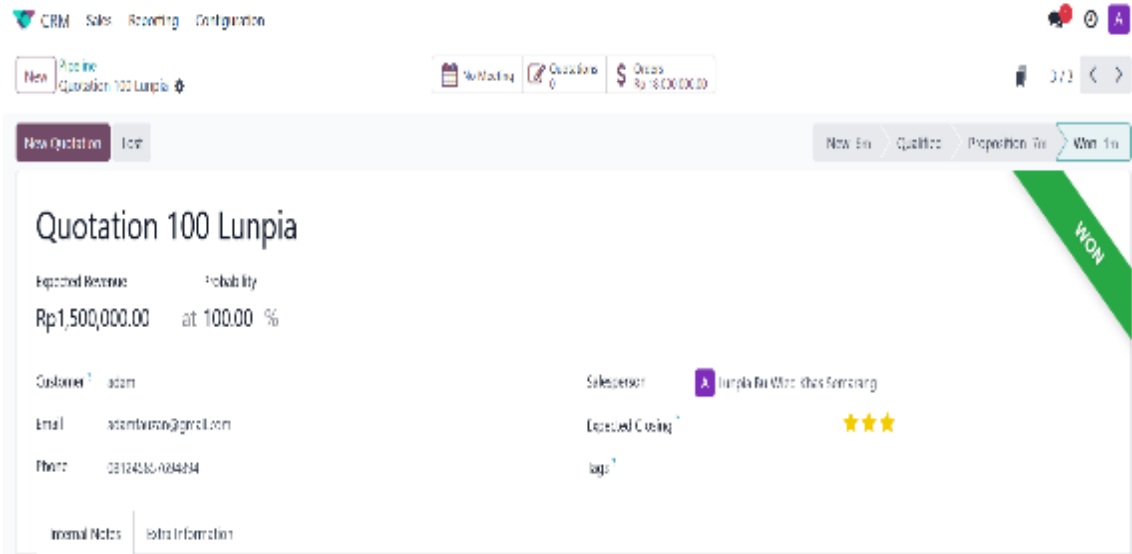
Tampilan saat pembuatan penawaran atau *quotation*. Untuk membuat *quotation* maka klik “*new quotation*” .



Gambar 14. Tampilan Pembuatan Quotation Baru
 Sumber: Perancangan Sistem ERP, 2025

Quotation pada gambar 14 berdasarkan data *Leads new*. Setelah dilakukan proses *Qualified* dan *proposition* (Janji ketemu untuk memperjelas *order*), maka langkah berikutnya adalah menginformasikan hasil akhir. Apakah hasilnya selesai dan berhasil menjadi penjualan atau tidak. Jika berhasil menjadi penjualan maka akan menjadi *Stage WON*, jika gagal maka akan menjadi

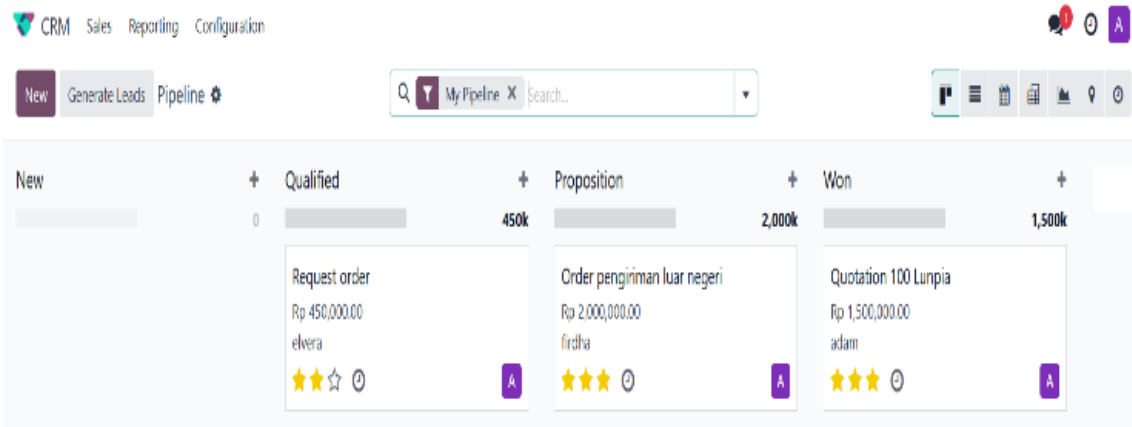
Lost. Proses berikutnya adalah proses penjualan pada umumnya yaitu proses pembayaran. Setelah melakukan pembayaran maka leads terdapat keterangan “won”.



Gambar 15. Status WON saat Penjualan berhasil dicapai

Sumber: Perancangan Sistem ERP, 2025

Tampilan *my pipeline* setelah terjadi *progress*. Pemilik dapat melacak kegiatan atau menjalin hubungan *customer* melalui modul crm.



Gambar 16 Tampilan “my pipeline” setelah di update

Sumber: Perancangan Sistem ERP, 2025

Penelitian ini telah mampu memperbaiki proses bisnis yang ada di UMKM yaitu Lunpia dan Tahu Bakso Bu Wied. Perbaikan proses melalui implementasi teknologi tepat guna berbasis Teknologi menggunakan *Enterprise Resource Planning (ERP)* Odoo (Nugroho et al., 2025; Nugroho, Firdaus, et al., 2023; Nugroho, Salsiyah, Kumala, et al., 2024). Berbagai Aplikasi untuk meningkatkan performa bisnis dan *Sales improvement* diantaranya adalah aplikasi *point of sales, invoicing, inventory, dan CRM* (Dewi et al., 2023; Fatoni Efendi & Aditya, 2022; Nugroho, 2021; Nugroho, Rahma, et al., 2022; Surasma Surung et al., 2020). Membuat perubahan proses kegiatan menjadi lebih praktis dan dapat mendukung pengelolaan bisnis mulai dari penjualan dengan kasir sampai menjalin hubungan dengan customer/ *Customer Relationship Management* (Dewi et al., 2023; Nugroho, Ardiana, et al., 2023; Nugroho et al., 2025; Nugroho, Firdaus, et al., 2023; Nugroho, Lestari, et al., 2023; Nugroho, Mafaza, et al., 2023; Nugroho, Rahma, et al., 2022;

Nugroho, Salsiyah, Kumala, et al., 2024; Saputra et al., 2023; Sugiyanta et al., 2023). Menjadi solusi praktis yang dapat diterapkan oleh berbagai perusahaan ataupun UMKM.

Modul *inventory* berfungsi untuk memudahkan mulai dari pencatatan barang masuk dan keluar agar tidak salah saat memasukkan nominal dan meminimalisir pencatatan yang tidak *balance*. Modul *point of sales* berfungsi untuk mempermudah transaksi order dan meminimalisir pencatatan keuangan keluar dan masuk tidak *balance*. Modul *invoicing* berfungsi untuk membuat efisien pencatatan seperti kertas nota. Modul CRM berfungsi untuk menjaga hubungan antara customer dikarenakannya pemilik semua yang handle, dan meminimalisir pemilik lupa untuk mencatat pesanan yang masuk. Dilihat dari permasalahan yang terjadi seperti kesalahan pencatatan transaksi maupun stok keluar masuk yang tidak sesuai. Dengan adanya penerapan aplikasi Odoo dapat membantu dan meningkatkan proses *order* hingga transaksi penjualan.

PENUTUP

Penerapan Sistem *Smart Preneur* berbasis *Enterprise Resource Planning* (ERP) Odoo pada UMKM Lunpia Bu Wied telah berhasil mengatasi permasalahan operasional yang sebelumnya dihadapi. Penerapan sistem ini memberikan dampak positif dalam meningkatkan efisiensi bisnis, akurasi pencatatan, dan hubungan dengan pelanggan. Berikut adalah capaian utama penelitian: (1) Manajemen Stok yang Lebih Akurat. Modul *Inventory* dalam Odoo berhasil mengatasi masalah pencatatan stok yang tidak terorganisir. Sistem ini meminimalkan kesalahan *input* data, memastikan keseimbangan antara stok masuk dan keluar, serta mengurangi risiko kehilangan barang. (2) Transaksi Penjualan yang Lebih Efisien. Penggunaan modul *Point of sale* (POS) mempercepat proses transaksi, mengurangi kesalahan pencatatan keuangan, dan memudahkan pembuatan laporan penjualan. Hal ini sangat membantu saat terjadi lonjakan pesanan (*overload*). (3) Peningkatan Hubungan dengan Pelanggan (CRM). Modul *Customer Relationship Management* (CRM) memungkinkan pencatatan dan pengelolaan interaksi dengan pelanggan secara terstruktur. Hal ini mengurangi risiko lupa mencatat pesanan dan meningkatkan retensi pelanggan. (4) Otomatisasi Pembuatan Nota (*Invoicing*). Modul *Invoicing* menggantikan sistem manual dengan pembuatan nota digital yang cepat dan terintegrasi, sehingga meningkatkan efisiensi administrasi. (5) Peningkatan Kinerja Bisnis Secara Keseluruhan. Dengan integrasi berbagai modul Odoo, UMKM Lunpia Bu Wied mengalami peningkatan dalam efisiensi operasional, akurasi data, dan kepuasan pelanggan. Sistem ini juga mendukung pertumbuhan bisnis dengan meminimalkan kesalahan manusia dan mempermudah skalabilitas.

Penelitian ini membuktikan bahwa adopsi sistem *Smart Preneur* berbasis ERP Odoo dapat menjadi solusi efektif bagi UMKM dalam menghadapi tantangan digitalisasi. Untuk keberlanjutan, disarankan: (1) Pelatihan berkala bagi pemilik UMKM dan karyawan dalam penggunaan Odoo. (2) Evaluasi rutin terhadap sistem untuk memastikan optimalisasi fitur. (3) Pengembangan lebih lanjut, seperti integrasi pembayaran digital atau analitik penjualan. Dengan demikian, implementasi Odoo tidak hanya menyelesaikan masalah saat ini tetapi juga mempersiapkan UMKM Lunpia Bu Wied untuk bersaing di era digital.

DAFTAR PUSTAKA

- Aboabdo, S., Aldhoiena, A., & Al-Amrib, H. (2019). Implementing Enterprise Resource Planning ERP System in a Large Construction Company in KSA. *Procedia Computer Science*, 164, 463–470. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.12.207>
- Amaliyah, E. D. E., & Nugroho, B. S. (2022). Improving Personal Financial Management through Financial Technology, Financial Capability, and Spiritual Intelligence as Intervening Variable. *Admisi Dan Bisnis*, 23(1), 57–70. <https://doi.org/10.32497/ab.v23i1.3477>
- Aryadi, H., & Wahyuni. (2019). Tinjauan Prosedur Pembelian Barang di Bagian Purchasing pada PT. Duraconindo Pratama Jakarta. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 16(02), 225–238.

- Aulia Qadri, R., Zai, I., & Astuti, E. (2023). Penerapan Sistem Manajemen Sumber Daya Perusahaan (ERP) Dalam Kinerja Manajemen Rantai Pasok (SCM) PT. Sas Majesty Wellness. *Journal of Business Finance and Economic (JBFE)*, 4(1). <https://journal.univetbantara.ac.id/index.php/jbfe>
- Boltena, A. S., & Gomez, J. M. (2012). A Successful ERP Implementation in an Ethiopian Company: A case Study of ERP Implementation in Mesfine Industrial Engineering Pvt. Ltd. *Procedia Technology*, 5, 40–49. <https://doi.org/10.1016/j.protecv.2012.09.005>
- Brien, O., James, A., & Marakas, G. (2011). *Management Information Systems: Vol. 10th Edition*.
- Cahya Putri, L., & suhendi. (2021). Analisis Dan Implementasi Erp Pada Modul Point Of Sale Studi Kasus Toko Tas Apidah. *Jurnal Informatika Terpadu*, 7(1), 1–7. <https://journal.nurulfikri.ac.id/index.php/JIT>
- Demilda, Y. E., Arvianto, A., & Rosyada, Z. F. (2022). *Implementasi Software Odoo Dengan Menggunakan Modul Accounting, Inventory, Purchase, Dan Point Of Sales Pada Toko Al Hikmah Mart (Ah Mart) Di Bogor Jawa Barat*.
- Dewi, A. S., Nugroho, B. S., & Jumi. (2023). Odoo's Enterprise Resource Planning Implementation Fostering Export Sales Business Agility in SMES Naruna Ceramic. *JOBS (Journal of Business Studies)*, 9(2), 151–162. <https://jurnal.polines.ac.id/index.php/jobs>
- Dwipayana, A. A. K. K., Sasmita, G. M. A., & Githa, D. P. (2023). Implementasi Enterprise Resource Planning (ERP) Pada Bidang Distributor Menggunakan Odoo 14 (Studi Kasus Janar Vp). *JITTER (Jurnal Ilmiah Teknologi Dan Komputer)*, 4(1).
- Fatoni Efendi, H., & Aditya, A. (2022). *Business Process Analysis and Implementation of Odoo Open Source ERP System in Inventory, Purchasing and Sales Activities (Case Study: Captain Gadget Store) Analisis Proses Bisnis dan Penerapan Sistem ERP Odoo Open Source Pada Aktivitas Persediaan, Pembelian dan Penjualan (Studi Kasus: Captain Gadget)*. <https://pssh.umsida.ac.id>.
- Martin, J. (1991). *Rapid Application Development*. Macmillan Publishing.
- Monk, E. F., & Wagner, B. J. (2013). *Concepts In Enterprise Resource Planning: Vol. Fourth Edition*.
- Nguyen, T. H., Newby, M., & Macaulay, M. J. (2015). Information technology adoption in small business: Confirmation of a proposed framework. *Journal of Small Business Management*, 53(1), 207–227. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12058>
- Nugroho, B. S. (2021). Human Resource Performance Improvement Model Design (Case Studi in the Biggest Central Java Automotive Company). *Admisi Dan Bisnis*, 22(1), 47–60. <https://doi.org/10.32497/ab.v22i1.2489>
- Nugroho, B. S., Ardiana, G. N., Ramadhani, G. N., Pandugo, K. I., Gintings, M. J. B., & Akbar, R. M. F. (2023). Reengineering Proses Bisnis UD. Multi Snack Menggunakan Enterprise Resource Planning Odoo. *Bisman (Bisnis Dan Manajemen): The Journal of Business and Management*, 6(1), 190–203. <https://doi.org/10.37112/bisman.v6i1.2494>
- Nugroho, B. S., Firdaus, A. S., Pamade, N. W., Varma, N. V., Amiyati, N. R., & Rohman, T. (2023). Business Process Reengineering of CV Dext Jaya Sentosa to Support the Supply Chain Management. *Admisi Dan Bisnis*, 24(1), 23–42. <https://jurnal.polines.ac.id/index.php/admisi>
- Nugroho, B. S., Lestari, D., Rahayu, E. P., Pertiwi, F. A. D., Izzatin, N., & Suryani, N. S. (2023). Penerapan Sistem Manufacturing, Inventory, dan Purchasing Berbasis Enterprise Resource Planning (ERP) Odoo. *SOLUSI: Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, 21(2), 530–542.
- Nugroho, B. S., Mafaza, A. P., Mohammad, Dzalfajri, M. A., Rizkiyanto, R., & Setianingrum, S. W. (2023). Implementation of Supply Chain Management Using ERP Odoo (Case Study of PT Mas Arya Indonesia). In *IJEVSS (Vol. 02)*. <https://doi.org/10.99075/ijevss.v2i02.261>
- Nugroho, B. S., Purnamasari, E., Prahara, T., & Ayuwardani, M. (2022). Penerapan Strategi Kaizen Production dan Integrated Digital Marketing Untuk Meningkatkan Produktivitas dan Penjualan Tanaman Hias. *Surya Abdimas*, 6(2), 361–370. <https://doi.org/10.37729/abdimas.v6i2.1736>

- Nugroho, B. S., Rahma, A., Marzha Amelya, G., Dwi Yuniarti, I., Dwi Sekar Arum, L., & Alya Pramudia, R. (2022). Implementasi Sistem Point of Sale (POS) dan Customer Relationship Management (CRM) Menggunakan Enterprise Resource Planning Pada UKM Zahira Sprei. *JTET (Jurnal Teknik Elektro Terapan)*, 11(3), 103–113.
- Nugroho, B. S., Salsiyah, S. M., Kumala, A. C., Pratiwi, I. R., Fabillah, R. S., & Arumsari, V. (2024). Business Process Reengineering to Improve Supply Chain Management Through Implementation of ERP Odoo. In *Indonesian Journal of Information Systems (IJIS)* (Vol. 6, Issue 2).
- Nugroho, B. S., Salsiyah, S. M., Purnamasari, E., Afandi, A., & Ramadhani, R. A. (2024). The Influence of Integrated Digital Marketing, Supply Chain Management, and Business Performance on the Sustainability of MSMEs. *IJEBIR*, 03(01), 17–30. <https://e-journal.citakonsultindo.or.id/index.php/IJEBIR/article/view/615>
- Nugroho, B. S., Setyadi, D., Salsiyah, S. M., Chaerunnisa, A., Amelia, D., Irwandika, R., & Sudjarwo, A. S. A. (2025). Implementation of ERP and SCM System to Improve Productivity and Competitive Advantage of Veneer Sales at PT Karya Megah Indowood. *Indonesian Journal of Information Systems (IJIS)*, 7(2), 164–177. <https://ojs.uajv.ac.id/index.php/IJIS/article/view/10595>
- Nugroho, B. S., Utami, H., Ayuwardani, M., & Adie Setyawan, N. (2022). Knowledge Sharing and Employee Performance: the mediating role of Organizational Learning. *Admisi Dan Bisnis*, 23(2), 155–164. <https://doi.org/10.32497/ab.v23i2.3786>
- Orlow, A. (2018). *ERP software system comparison-Finding the Best ERP System for a Case Company*.
- Permatasari, R. D., Ariyani, N. F., & Munif, A. (2019). Rancang bangun API untuk Odoo ERP Modul CRM (Customer Relationship Management). *Jurnal Teknik ITS*, 8(2).
- Saputra, E., Nugroho, B. S., Indrawati, R. T., Nugroho, W. I., Putri, F. T., & Rohmatika, R. A. (2023). Peningkatan Produktivitas Gendar Jagung Sebagai Produk Unggulan Di Desa Candimulyo Wonosobo Melalui Perbaikan Manajemen Dan Modernisasi Sistem Produksi. *Communnity Development Journal*, 4(5), 11118–11124. <https://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/view/20476>
- Sugiyanta, S., Nugroho, B. S., Marhaeni, S., Purnamasari, E., & Ayuwardani, M. (2023). Integrated Digital Marketing Sebagai Solusi Peningkatan Pendapatan Makanan Kecil Khas Daerah (MKKD) Sentra Industri Brem Wonogiri. *Surya Abdimas*, 7(1), 94–104. <https://doi.org/10.37729/abdimas.v7i1.2438>
- Surasma Surung, J., Agung Bayupati, I. P., & Agung Ayu Putri, G. (2020). The Implementation Of ERP In Supply Chain Management On Conventional Woven Fabric Business. *International Journal of Information Engineering and Electronic Business*, 12(3), 8–18. <https://doi.org/10.5815/ijieeb.2020.03.02>
- Yaseen, M., Mustapha, A., Ibrahim, N., Rahman, A. U., Kamal, S. W., & Ijaz, A. (2020). Importance of Functional Requirements Prioritization: ODOO ERP as Case Study. In *Journal on Software Engineering ; Nagercoil* (Vol. 14, Issue 4).