

# IMPLEMENTASI ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) PADA SISTEM PEMBELIAN, PERSEDIAAN, PENJUALAN, DAN CRM MENGGUNAKAN DOLIBARR (STUDI KASUS : PT KARYA TANI INDONESIA)

<sup>1</sup>Anugrah Putra Eko Wibowo\*, <sup>2</sup>Alifiandri Haidir Ismanto, <sup>3</sup>Safitra Aditya Bagaskara

\*<sup>1,2,3</sup>Fakultas Sains dan Teknologi, UIN Sunan Ampel Surabaya – Surabaya, Indonesia.

## Abstrak

PT Karya Tani Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan clay putih super lengket, dolomit super, dan pupuk organik. Perusahaan ini belum memiliki website ataupun aplikasi penjualan yang masih dilakukan secara manual sehingga kurang efisien. Sehingga perlu adanya Sistem Informasi Manajemen (SIM) yang dapat menjadi efisiensi perusahaan dan penerapan *Enterprise Resource Planning* (ERP) untuk mengatasi permasalahan tersebut. Penelitian ini menerapkan aplikasi dolibarr yang bertujuan mempermudah proses bisnis yang ada sekarang agar lebih efisien. Tahap pertama dilakukan identifikasi masalah melalui wawancara dan observasi, mengidentifikasi proses bisnis yang sedang berjalan, kemudian membuat usulan sistem, Tahapan selanjutnya, melakukan pemilihan aplikasi ERP, setelah itu melakukan konfigurasi dan kustomisasi modul aplikasi ERP tersebut, dan terakhir melakukan penerapan dan pengujian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa aplikasi dolibarr yang diterapkan dapat mengatasi masalah PT Karya Tani Indonesia di bidang persediaan, pembelian, penjualan dan *customer relationship management* (CRM).

## Kata kunci

Dolibarr, Enterprise Resource Planning (ERP), Sistem Informasi Manajemen(SIM).

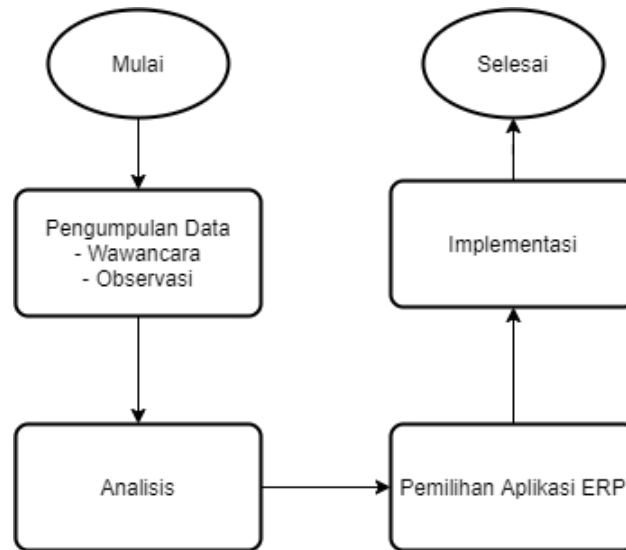
## 1. Pendahuluan

PT Karya Tani Indonesia merupakan perusahaan yang berlokasi di desa Wadeng Sedayu Gresik merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan clay putih super lengket, dolomit super, dan pupuk organik. Produk - produk tersebut dipasarkan ke beberapa perusahaan pupuk BUMN maupun Swasta. Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan yang dilakukan (Eko., 2021). PT Karya Tani Indonesia masih menggunakan proses manual terutama pada bagian penjualan. Pada proses penjualan perusahaan hanya dilakukan pembayaran secara cash melalui transfer dan bayar di tempat. Pada proses pencatatan barang masuk dan barang keluar masih dilakukan secara manual dengan pembukuan. Pada proses promosi produk hanya dipromosikan melalui aplikasi whatsapp atau komunikasi antar mulut ke mulut. Sehingga proses penjualan pada perusahaan ini masih kurang efektif dan efisien (Syahdindo et al., 2019).

Penerapan sebuah software Enterprise Resource Planning (ERP) agar dapat mengatasi permasalahan

pada perusahaan tersebut. ERP merupakan sistem informasi yang digunakan oleh suatu perusahaan manufaktur, layanan integrasi, dan otomasi proses bisnis internal pada pabrik, logistik, distribusi, akuntansi, keuangan, dan sumber daya manusia. Implementasi ERP merupakan hal yang terpenting untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas kerja serta pengembangan bisnis pada suatu perusahaan (Amin et al., 2019).

Sistem ERP dapat mengoptimalkan kinerja pada perusahaan dan dapat meningkatkan upaya pendapatan pada perusahaan. Selain itu CRM menerapkan bahwa perusahaan harus menjalin hubungan dan berinteraksi dengan berbagai pihak yang berkepentingan (stakeholders), karena dengan menjalankan hubungan yang baik merupakan tujuan paling penting bagi suatu perusahaan untuk terus berkembang (Akbar, 2016). CRM merupakan konsep bisnis yang menjelaskan strategi penempatan proses dan aktivitas yang berpusat pada pelanggan untuk meningkatkan kualitas pelayanan di dalam perusahaan (Dwipriyoko & Langlangbuana, 2017).



**Gambar 1. Metode pelaksanaan**

Dolibarr sebuah aplikasi ERP dan CRM open source untuk perusahaan kecil maupun menengah. Dengan dolibarr perusahaan dapat menghindari masalah seperti kehilangan data, dan juga dapat memudahkan untuk audit dari semua bisnis (Wibowo et al., 2020). Dolibarr memiliki banyak modul lain yang siap digunakan sesuai kebutuhan yang diinginkan (Pratama et al., 2019).

Dengan diimplementasikannya aplikasi dolibarr perusahaan dapat meningkatkan kinerja perusahaan menjadi lebih efektif dan efisien, sehingga perusahaan dapat lebih berkembang di zaman sekarang dengan memanfaatkan teknologi IT dalam proses bisnisnya.

## 2. Metode Pelaksanaan

PT. Karya Tani Indonesia yang digunakan sebagai media implementasi ini berlokasi pada JL. Raya Wadeng, Km. 30, Sidayu, Gresik, Kabupaten Gresik, Jawa Timur 61153 berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan diperoleh informasi bahwa seluruh proses bisnis yang berjalan di perusahaan ini masih bersifat manual atau menggunakan aplikasi seadanya seperti word, excel. Untuk promosi dan pemasaran produk bahkan belum ada sosial media yang secara aktif digunakan karena kurangnya sumber daya manusia yang mumpuni dalam teknologi dan tidak memanfaatkan berbagai e-commerce yang ada saat ini untuk proses penjualan.

Metode yang digunakan oleh peneliti adalah metode implementasi dengan alur seperti gambar 1 dengan beberapa tahapan seperti: Studi pendahuluan yang dilakukan untuk menganalisa objek penelitian secara lebih detail. Selanjutnya pengumpulan data dilakukan dengan beberapa cara: wawancara dengan memberikan pertanyaan kepada pemilik dan

beberapa staff PT. Karya Tani Indonesia agar mendapatkan informasi lebih mendetail tentang penelitian yang dilakukan. Observasi dengan pengamatan langsung terhadap proses bisnis yang ada untuk mengetahui proses yang sebenarnya terjadi. CRM seperti faktur-faktur pembelian produk, data pelanggan, data barang dan data supplier. Terakhir Implementasi ERP langsung kepada PT. Karya Tani Indonesia dalam prosedur yang telah dianalisis untuk mengatasi permasalahan yang ada, agar perusahaan dapat lebih berkembang kedepannya

## 3. Hasil dan Pembahasan

Pada bagian ini akan menjelaskan proses bisnis yang sedang berlangsung dan yang akan digunakan pada PT. Karya tani Indonesia.

Sistem pembelian, persediaan, penjualan dan CRM yang dirancangan peneliti untuk PT. Karya Tani Indonesia hanya terdiri atas 2 aktor yaitu owner/manajer yang dapat melihat seluruh akses pada sistem untuk mengontrol kinerja admin/staff kantor. Sedangkan admin/staff kantor juga memiliki akses full pada sistem untuk melakukan input pada pembelian, persediaan, penjualan, dan CRM.

Admin dan owner memiliki hak akses yang sama, karena proses bisnis yang berjalan saat ini di perusahaan yang ada adalah admin memiliki kontrol atas semua data yang terjadi di perusahaan baik dalam pembelian baku, gudang, stok, dan penjualan. Karena di perusahaan admin akan melakukan perekapan semua data untuk dibuat laporan dan diserahkan kepada pemilik perusahaan. Pemilik perusahaan juga memiliki kontrol penuh atas sistem, sehingga dapat melihat langsung data ada dan dapat mengawasi kinerja admin.

Aplikasi yang dipilih adalah aplikasi dolibarr yang akan diterapkan pada objek penelitian ini, dengan mempertimbangkan beberapa point sebagai berikut:

- A. Aplikasi ERP populer dan mudah digunakan .
- B. Instalasi Aplikasi yang cukup mudah.
- C. Menentukan fitur-fitur yang akan mendukung proses bisnis yang ada.
- D. Dapat membatasi fitur-fitur yang hanya diperlukan saja yang ditampilkan.
- E. Fitur cukup detail.

Spesifikasi komputer yang digunakan dalam penerapan aplikasi Dolibarr adalah sebagai berikut:

- Processor : Intel(R) Core i5 650, 3,20 GHz
- RAM : 4GB
- Harddisk : 240GB
- Sistem Operasi : Windows 8 Pro 64bit
- Web Browser : Google Chrome
- plikasi ERP : Dolibarr versi 12.0.3

**Penerapan Aplikasi Dolibarr**

Di awal kegiatan, peneliti mengajukan izin untuk melakukan pengabdian masyarakat di PT. Karya Tani Indonesia. Gambar 2(a). Memperlihatkan kunjungan pertama peneliti saat melakukan musyawarah dalam pembahasan permasalahan yang terjadi di perusahaan dan menemukan pokok permasalahan di bidang persediaan, pembelian,

Setelah ditemukan inti permasalahan yang ada dan disetujui oleh peneliti dan pihak perusahaan, dalam pertemuan tersebut pihak perusahaan meminta agar mereka diberikan pelatihan awal untuk pengoperasian aplikasi dolibarr yang akan ditetapkan. Pihak perusahaan beralasan bahwa masih banyak yang mengalami kesulitan dalam pengoperasian teknologi yang lebih modern.

Gambar 2(b). Menunjukkan demo pemasangan dan cara pemakaian aplikasi dolibarr pada komputer/laptop yang ada di perusahaan. Langkah pertama dilakukan instalasi pada komputer perusahaan agar aplikasi dapat dijalankan seperti yang diinginkan dan dapat digunakan sebagaimana mestinya. Dolibarr ERP-CRM dapat diunduh dari situs web <https://www.dolibarr.org/> dengan memilih menu download. Setelah selesai di download lakukan instalasi dengan mengikuti petunjuk di setiap langkahnya. Setelah proses persiapan dan instalasi selesai, tahap selanjutnya adalah melakukan penerapan aplikasi. Untuk perusahaan PT. Karya Tani Indonesia yang bergerak dalam bidang perdagangan, maka ada beberapa pengaturan dasar sebelum proses penerapan aplikasi dilakukan yaitu:

1. Memilih fitur-fitur yang akan digunakan pada kasus PT. Karya Tani Indonesia kita pertama memilih modul yang akan digunakan seperti: CRM, dan Manajemen Produk (PM)
2. Pembuatan database
3. Input data perusahaan
4. Input data supplier yang ada
5. Input data customer yang ada



a



b

**Gambar 2. (a) Musyawarah Dengan Pihak Perusahaan, (b) Pemasangan dan Demo Pemakaian Aplikasi Dolibarr**

penjualan dan CRM.

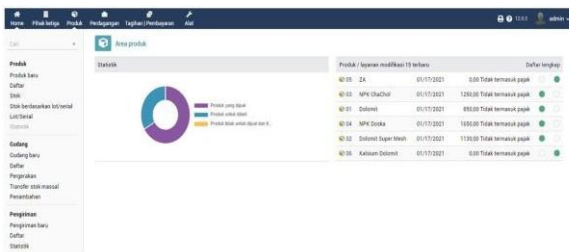
6. Input data produk
7. Input data gudang

Penerapan untuk masing-masing proses bisnis di PT. Karya Tani Indonesia dijelaskan sebagai berikut:

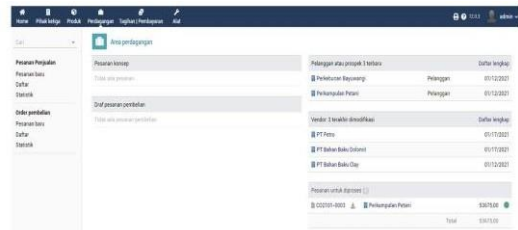
Menu pada modul produk seperti Gambar 3(a) berguna untuk melihat daftar produk, stok, data gudang, dan pengiriman yang ada sehingga memudahkan admin dalam mengelola persediaan bahan baku maupun barang jadi. Gambar 3(b) menunjukkan menu pihak ketiga merupakan bagian dari modul CRM yang berguna dalam urusan mengelola, menganalisis data pelanggan dan supplier dalam perusahaan untuk hubungan bisnis, dan menjaga loyalitas. Isi dari modul CRM pihak ketiga ini seperti berikut: penyimpanan data supplier, dan penyimpanan data konsumen.

Gambar 3(c) menu pada modul perdagangan terdapat fitur penjualan dan pembelian berguna dalam mengurus pesanan baru dan pembelian baru.. Menu pada modul perdagangan terdapat fitur

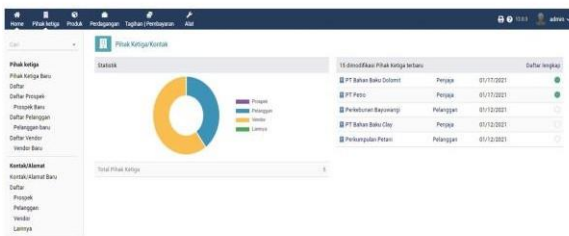
konsumen secara online kedalam database sehingga memudahkan dalam pencatatan data. Modul Produk berguna untuk melihat daftar produk, stok, data gudang, dan pengiriman yang ada sehingga memudahkan admin dalam mengelola persediaan bahan baku maupun barang jadi. Modul perdagangan berguna untuk menambahkan pesanan baru yang akan dilakukan konsumen jika ingin membeli produk dari perusahaan/menambahkan pesanan baru jika perusahaan ingin membeli bahan baku dari supplier. Modul tagihan/pembayaran berguna untuk memverifikasi bahwa perusahaan sudah melakukan pembayaran pembelian terhadap bahan baku kepada supplier untuk arsip pengeluaran perusahaan dan juga bukti fisik untuk pelaporan keuangan



a



c



**Gambar 3<sup>b</sup>** (a) produk, (b) pihak ketiga, (c) perdagangan, (d) kwitansi pemesanan

kwitansi pemesanan seperti Gambar 3(d) berfungsi untuk otomatis dapat menampilkan dan mencetak invoice bukti pemesanan yang dilakukan oleh konsumen kepada perusahaan terhadap pembelian produk jadi.

**Kondisi Pra dan Pasca Penerapan Aplikasi**

Kondisi perusahaan sebelum menggunakan aplikasi dolibarr dalam kegiatan pengarsipan bukti pembelian, penjualan, persediaan barang, dan CRM dilakukan secara manual dengan buku/masih menggunakan excel. Pembelian produk jadi oleh konsumen juga masih dilakukan secara offline dengan datang langsung ke perusahaan/via whatsapp. Setelah penerapan aplikasi dolibarr dengan menerapkan beberapa modul seperti modul CRM berguna untuk memasukkan data supplier dan data



**4. Penutup**

**4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penerapan aplikasi dolibarr yang diterapkan di PT. Karya tani Indonesia, maka dapat disimpulkan bahwa implementasi Enterprise Resource Planning (ERP) pada sistem pembelian, persediaan, penjualan dan Customer Relationship Management (CRM) mendapatkan manfaat seperti proses bisnis pada PT. Karya Tani Indonesia telah dilakukan dengan modern komputerisasi dan terintegrasi pada setiap proses bisnis inti yang berjalan seperti: pembelian, persediaan, penjualan dan CRM sehingga dapat membantu perusahaan dalam proses bisnis sehari-harinya menjadi lebih

efektif dan efisien. Selanjutnya sistem aplikasi ERP Dolibarr pada perusahaan perlu diatur dahulu seperti pengaturan data perusahaan dan pemilihan modul yang telah disetujui pemilik perusahaan agar yang dihasilkan oleh aplikasi dolibarr sesuai dan lebih efisien dibandingkan sistem manual yang sebelumnya. Kemudian membuat laporan yang sebelumnya manual berupa buku/surat tertulis yang dapat hilang/sobek, setelah adanya aplikasi dolibarr laporan seperti laporan keuangan, stok bahan, pembelian dan lain-lainnya dapat dihasilkan secara otomatis dan tersimpan dalam database.

#### **4.2 Saran**

Dengan demikian, peneliti menyarankan kepada PT. Karya Tani Indonesia agar terus memakai aplikasi dan melatih skill SDM di perusahaan agar dapat mengoperasikan aplikasi dolibarr dalam jangka waktu yang panjang demi membantu jalannya proses bisnis yang ada, kami juga berterima kasih kepada perusahaan karena telah banyak belajar serta bisa mengaplikasikan ilmu yang kami dapat.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Akbar, R. (2016). IMPLEMENTASI ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) PADA SISTEM PEMBELIAN, PERSEDIAAN, PENJUALAN DAN CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) (STUDI KASUS: JAYA UTAMA MOTOR). 9.
- Amin, F. M., Wibowo, A. T., Jasri, M., & Kom, M. (2019). Pemanfaatan Open ERP (Dolibarr) untuk Agenda dan Member Sebagai Penunjang Program UKM Melek Teknologi (Studi Kasus pada UKM Sandal Desa Wedoro Waru Sidoarjo). 4, 9.
- Didien S., (2017). Perancangan Dan Pengukuran Kinerja CRM untuk Jasa Transportasi Bus Akap di GMS.
- Dolibarr Pada Perusahaan Pt Always Problem. *Jurnal Penelitian dan Karya Ilmiah Lembaga Penelitian Universitas Trisakti*, 4(2), pp.99-108.
- Dyantina, O., Afrina, M., & Ibrahim, A., (2012). Penerapan Customer Relationship Management (CRM) Berbasis Web (Studi Kasus Pada Sistem Informasi Pemasaran di Toko YEN YEN).
- Dwipriyoko, E., & Langlangbuana, U. (2017). Perancangan Arsitektur Aplikasi Open Source untuk Koperasi Generasi Baru. 6.
- Ernita H, Wisnu., (2008). Pengembangan Enterprise Resource Planning (ERP) pada Perusahaan Ritel.
- Gemiharto, I., Zein, D., & El Karimah, K., (2016). EVALUASI MODEL KOMUNIKASI PEMASARAN KOPERASI DALAM UPAYA PENGUATAN KELEMBAGAAN EKONOMI MASYARAKAT Studi Kasus Pengembangan Model Komunikasi Pemasaran Koperasi Petani Cabai di Kabupaten Garut Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Manajemen Komunikasi*, 1(1).
- Hasanah, N., Wahyu, Wing. W., Amborowati, A., (2016). Analisis Keberhasilan Implementasi Enterprise Resource Planning di PT Indonesia Power.
- Jauhari., (2010). Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan Memanfaatkan E-Commerce. *Jurnal Sistem Informasi*. Vol. 2, No. 1.
- Pratama, D. A., Atmaja, D. B., Reinhad, H., & Santoso, G. B. (2019). RANCANGAN IMPLEMENTASI ENTERPRISE RESOURCE PLANNING BERBASIS OPEN SOURCE MENGGUNAKAN SOFTWARE DOLIBARR PADA PERUSAHAAN PT ALWAYS PROBLEM. 4(2), 10.
- Syahdindo, R., Amin, M. N., & Floribunda, S. C. (2019). SISTEM INFORMASI ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) UNTUK MENUNJANG PEMBAYARAN SPP. 3, 6.
- Wibowo, A. T., Milad, M. K., & Amin, F. M. (2020). Penerapan Integrasi Teknologi Informasi Perencanaan Sumber Daya Perusahaan Menggunakan Open Source Dolibarr. *Jurnal Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 7(1), 7–10. <https://doi.org/10.32699/ppkm.v7i1.741>