

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Perusahaan

PT. Visiniaga Mitra Kreasindo didirikan pada tahun 2015 untuk menyediakan solusi teknologi informasi bagi usaha skala kecil hingga perusahaan. perusahaan intensif teknologi yang diarahkan untuk memberikan solusi canggih di bidang integrasi solusi bisnis, aplikasi sistem, pengembangan produk, aplikasi internet dan layanan komunikasi dan manajemen jaringan. PT. Visiniaga mitra kreasindo menyediakan berbagai solusi komprehensi bagi klient termasuk konsultasi infrastruktur, layanan onsite/offsite, pengembangan, perangkat lunak custom, pengembangan web, pengujian perangkat lunak dan aplikasi web, serta konsultasi arsitektur perusahaan. memberikan solusi teknologi yang cepat, andal dan kuat yang berfungsi. Perusahaan ini bergerak di bidang perdagangan dan jasa yang memberi solusi mengenai teknologi.

4.2 Motto Perusahaan

Jujur dan dapat diandalkan, kualitas pelayanan yang lebih baik, keunggulan kompetitif yang unggul dalam industri yang sama dan mengutamakan kesopanan dalam setiap pelayanan.

4.3 Visi Perusahaan

Menjadi perusahaan ICT Global yang berfokus pada solusi inovatif terbaru untuk memaksimalkan potensi teknologi digital dari bisnis klien.

4.4 Misi Perusahaan

Menawarkan portofolio solusi TIK secara lengkap dan akurat. memberikan layanan purna jual dengan kepuasan yang tinggi, membantu dan mengembangkan proses bisnis pelanggan kami dengan menyediakan produk dengan solusi yang lengkap dan akurat, berusaha untuk yang terbaik dalam menawarkan dukungan purna jual kepada pelanggan.

4.5 Struktur organisasi



Gambar 4.1 Struktur Organisasi

4.6 Penerapan Sistem Informasi ERP Odoo pada Pengawasan Internal atas Laporan Keuangan

Deskripsi komponen-komponen informasi akuntansi PT. Visiniaga Mitra Kreasindo Dalam Sistem Informasi ERP Odoo terdapat beberapa segmen utama yang akan diklasifikasikan ialah pengguna, prosedur, infrastruktur, teknologi informasi, perangkat lunak, pengendalian internal dan keamanan.

1) Pengguna

Pemilik dan Karyawan terutama bagian accounting dan finance yang

membuat laporan keuangan.

2) Prosedur dan infrastruktur

a) Pengumpulan data

Pengumpulan data dilakukan oleh pegawai accounting dan finance dengan melakukan pembuatan laporan keuangan

b) Proses data

Perhitungan dilakukan oleh sistem dan melakukan pengelolaan odoo diartikan proses data yang dilakukan.

c) Penyimpanan data

Data yang diperoleh dari sistem yang dilakukan setiap masing-masing divisi agar laporan keuangan terbentuk.

d) Data

Infrastruktur terkait teknologi informasi pada PT. Visiniaga Mitra Kreasindo ialah Laptop.

e) Perangkat lunak

Perangkat lunak yang digunakan oleh PT. Visiniaga Mitra Kreasindo ialah ERP Odoo dan microsoft Excel memberikan laporan terkait manajemen.

f) Pengendalian Internal dan keamanan

Pengendalian intern merujuk pada pengelolaan data persediaan yang dilakukan oleh pemilik bisnis. Langkah-langkah keamanan digunakan untuk melindungi sistem informasi inventaris.

a) Kebijakan internal perusahaan terkait laporan keuangan

Pada prinsipnya, penyusunan laporan keuangan oleh sebuah perusahaan melibatkan berbagai pihak. Pihak-pihak yang terlibat dalam penyusunan laporan keuangan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu pihak internal dan pihak eksternal perusahaan.

Pihak Internal terdiri dari Direktur dan Accounting & Finance serta karyawan perusahaan. Sedangkan perusahaan eksternal terdiri dari investor, kreditor, dan supplier. Namun untuk perusahaan ini kami hanya menggunakan pihak internal yaitu Direktur dan Accounting & Finance.

4.7 Prosedur Pembuatan Laporan Keuangan Oleh Perusahaan PT. Visiniaga Mitra Kreasindo

Prosedur pembuatan laporan keuangan hasil wawancara dengan bagian accounting dan finance dimulai dengan karyawan dari berbagai divisi melakukan pembuatan *Sales Order*, *Purchase Order*, *Inventory* sampai dengan pembayaran ke bagian Accounting.

4.8 Pembuatan *Sales Order*

Berikut langkah-langkah pembuatan *Sales Order* sebagai berikut:

- a) Masuk ke Aplikasi Penjualan (Sales) di Odoo.
- b) Klik pada menu "Pesanan Penjualan" atau "*Sales Orders*".
- c) Klik tombol "Buat" atau "Create" untuk membuat pesanan penjualan baru.
- d) Pilih pelanggan atau buat pelanggan baru jika belum ada dalam daftar. Kami dapat memilih pelanggan dari daftar yang tersedia atau membuat pelanggan baru dengan mengisi detail yang diperlukan.
- e) Tambahkan produk yang akan dijual ke dalam pesanan penjualan. Anda dapat memilih produk dari daftar produk yang tersedia atau membuat

produk baru jika belum ada dalam daftar.

- f) Isi informasi pesanan penjualan seperti jumlah produk yang dipesan, harga, diskon, dan lain-lain. juga dapat menambahkan catatan atau instruksi khusus jika diperlukan.
- g) Setelah mengisi semua detail yang diperlukan, klik tombol "Simpan" atau "Save" untuk menyimpan pesanan penjualan.
- h) Jika diperlukan, Anda dapat mengirimkan pesanan penjualan kepada pelanggan dengan mengklik tombol "Kirim" atau "Send". Ini akan menghasilkan faktur pro forma yang dapat dikirimkan kepada pelanggan.
- i) Setelah pesanan penjualan dikirim, Anda dapat mengonfirmasi pesanan penjualan dengan mengklik tombol "Konfirmasi" atau "Confirm". Ini akan mengubah status pesanan penjualan menjadi "Dikonfirmasi" dan membuat stok yang terkait dengan pesanan penjualan terkunci.
- j) Jika pesanan penjualan sudah siap untuk dikirim, dapat membuat pengiriman barang dengan mengklik tombol "Kirim Barang" atau "Deliver Goods". Ini akan membuat pengiriman barang terkait dengan pesanan penjualan.

QUOTATION QUOTATION SENT SALES ORDER

Customer Preview 4 Delivery 2 Invoices 1 Purchase 2 Related Inv 3 Related DN 2 Related PO

VMK-SO-2302-00154

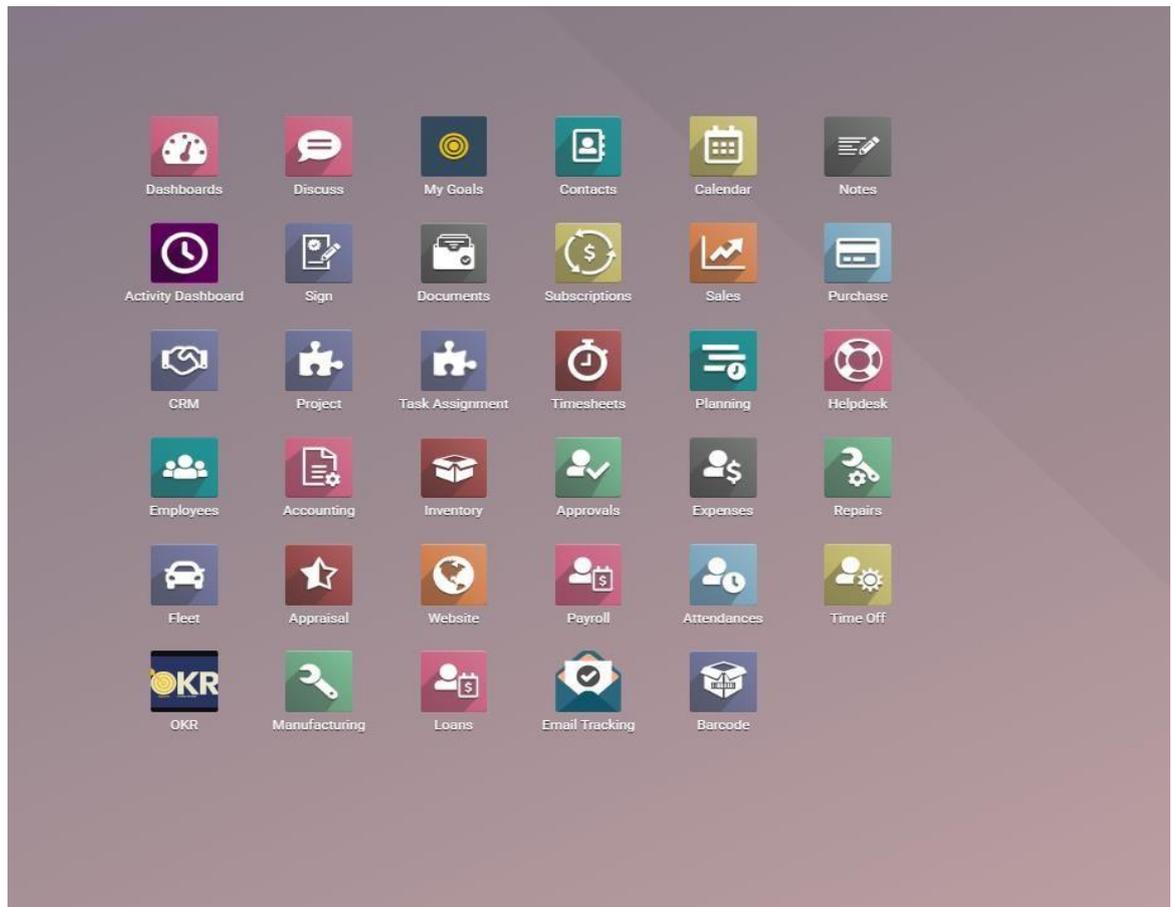
<p>Customer YAYASAN PERGURUAN TINGGI KRISTEN PETRA Jl. Siwalankerto No.121-131 Wonocolo Surabaya JI Indonesia – 21.063.206.3-609.000</p> <p>Contact Type Company</p> <p>Cust. Email finance.sby@visiniaga.com,administration@visiniaga.com</p> <p><small>Catatan Pembayaran</small></p> <p>Customer Overdue Rp 1,655,107,803.67</p> <p>Invoice Address YAYASAN PERGURUAN TINGGI KRISTEN PETRA</p> <p>Delivery Address YAYASAN PERGURUAN TINGGI KRISTEN PETRA, Delivery Address</p> <p>Client Industry Education</p> <p><small>Client Tags</small></p> <p><small>Sale Order Tags</small></p> <p><small>Quotation Template</small></p> <p><small>Client Reference</small></p> <p>Project / Order Name LMS Cloud Lentera 2023</p> <p>Estimation Delivery Maret 2023</p> <p>Sale Order Status Locked</p> <p>Warranty 25 Tahun <input type="checkbox"/></p> <p>Installation & BAST <input type="checkbox"/></p> <p>Created by Septika Wulandari Hermawan</p> <p>Invoice Status Nothing to Invoice</p> <p>PI Customer DP % 0%</p>	<p>CRM Lead Number V23020142</p> <p>CRM Opportunity LMS Cloud Lentera 2023 - UK Petra (V23020142)</p> <p>Analytic Account [LMS Cloud Lentera 2023] V23020142</p> <p>CRM Current Stage Deal / Won</p> <p>CRM Lead Type Project (Petra)</p> <p>Payment Terms Termin 14 Days</p> <p>Salesperson Septika Wulandari Hermawan</p> <p>CRM Administration Septika Wulandari Hermawan</p> <p>CRM Tim Solusi Levi Supranata Kristianto</p> <p>CRM Project Mgmt. Diana Safira</p> <p>CRM IT Spv / PM Levi Supranata Kristianto</p> <p>CRM IT / Estimator Fiko Aditama</p> <p>CRM Procurement Septika Wulandari Hermawan</p> <p>Expected Date 14-Apr-2023</p> <p>Order Date 23-Feb-2023</p> <p>Pricelist IDR Pricelist (IDR)</p> <p>Client Request <input type="checkbox"/></p> <p>Renewal / License <input type="checkbox"/></p>
--	---

Order Lines Sales Commission Other Info Costing Info

ADD BUNDLE

Product	Description	Vendor	Quantity	Delivered	Invoiced	Product Ty...	Lead Time	Unit Price	Cost	Cost Info	N
[G02302133...	[G023021331] Abonemen Lentera Moodle (cloud lentera) - 2023 Google Cloud Platform	PT CLOUD KI...	12	2		2 Consumable		56,156,156.17	19,316,679.17	19,316,679.17	442.07

Gambar 4.2 Sales Order



Gambar 4.3 Sales Order

4.9 Pembuatan *Purchase Order*

Berikut langkah-langkah pembuatan *Purchase Order* sebagai berikut:

- a. Masuk ke Aplikasi Pembelian (Purchase) di Odoo.
- b. Klik pada menu "Pesanan Pembelian" atau "*Purchase Orders*".
- c. Klik tombol "Buat" atau "Create" untuk membuat pesanan pembelian baru.

Isi informasi pemasok:

- d. Pilih pemasok dari daftar yang tersedia atau buat pemasok baru dengan mengisi detail yang diperlukan.
- e. Masukkan detail pemasok seperti nama, alamat, kontak, dan informasi

lainnya.

- f. Tambahkan produk yang akan dibeli:
- g. Klik pada kolom "Produk" dan pilih produk dari daftar yang tersedia.
- h. Masukkan kuantitas yang akan dibeli, harga, satuan, dan informasi lainnya.
- i. Setelah menambahkan produk, dapat menambahkan baris produk lain jika diperlukan dengan mengklik tombol "Tambah Baris" atau "Add a Line".
- j. Setelah mengisi semua detail yang diperlukan, klik tombol "Simpan" atau "Save" untuk menyimpan pesanan pembelian.
- k. Jika diperlukan, dapat mengirimkan pesanan pembelian kepada pemasok dengan mengklik tombol "Kirim" atau "Send by Email". Ini akan menghasilkan pesanan pembelian yang dapat dikirimkan kepada pemasok melalui email.
- l. Setelah pesanan pembelian dikirimkan, dapat mengonfirmasi pesanan pembelian dengan mengklik tombol "Konfirmasi" atau "Confirm Order". Ini akan mengubah status pesanan pembelian menjadi "Dikonfirmasi" dan menutup kemampuan untuk melakukan perubahan pada pesanan pembelian.
- m. Pesanan pembelian sekarang siap untuk diolah lebih lanjut, seperti membuat penerimaan barang atau membuat faktur pembelian.

Purchase Order
 ☆ VMK-PO-2307-00659

Vendor	HPE	Analytic Account	[Service HPE Simplivity Omnistack Accelerator] V23010111
Vendor Address		Related Sales Order	VMK-SO-2306-00395
Vendor Type	Individual	Payment Terms	Termin 30 Days
Vendor Email	fitriainingsih@hpe.com	Procurement	Septika Wulandari Hermawan
Vendor Industry		Approved Date	05-Jul-2023 19:15:46
Vendor Tags		Confirmation Date	05-Jul-2023 19:15:46
Vendor Reference		Receipt Date	07-Jul-2023 12:00:00
Source Document		<input checked="" type="checkbox"/> Ask confirmation 2 day(s) before ⓘ	
Client Reference / PO	SPK No. 336/R/SPK/PBKL-UKP/06/23	SO Require BAST	<input type="checkbox"/>
Purchase Agreement			
Currency	IDR		
Purchase Order Status			
Billing Status	Nothing to Bill		

Product	Description	Delivery D...	Analytic A...	Quantity	Received ...	Received	Billed	UoM	SO Cost	Cost Savings	Unit Price	Taxes
Case ID : 5373232364												
[G02306273...]	[G023062731] PET&M Per-Hour Onsite HW Tech Support	07-Jul-2023 ...	[Service HPE...]	1	Stock Moves	0	0	Unit	3,660,000.00	0.00	3,660,000.00	(11% P
[G02306273...]	[G023062735] 880016-001 SPS-Simplivity PCA Accelerator	07-Jul-2023 ...	[Service HPE...]	1	Stock Moves	0	0	Unit	61,554,700.00	0.00	61,554,700.00	(11% P
Service Location PT.VISINIAGA KREASINDO JL. SEMUT BARU, RUKO PENGAMPON SQUA SURABAYA 60161 INDONESIA												

Cost Savings:	Rp 0.00
Untaxed Amount:	Rp 65,214,700.00
Taxes:	Rp 7,173,617.00
Total:	Rp 72,388,317.00

Gambar 4.4 Pembuatan Purchase Order

Inventory Overview Operations Products

PT Visinaga Mitra Kresindo Septika Wulandari Hermawan

Product Variants

CREATE

Filters Group By Favorites 1-80 / 8632

Internal Reference	Name	Website	Attribute Values	Sales Price	Cost	Quantity On Hand	Forecasted Quantity	Unit of Measure
00000001	Penagihan			1,00	0,00			Unit
020210300002	Parkir pakuwon mall - meeting pak denny wibisono			10,000,00	0,00			Unit
020210300003	Biaya Keamanan & Kebersihan			1,00	0,00			Unit
020210300004	Biaya Kirim Expedisi			1,00	0,00			Pack
020210300005	Biaya PDAM			1,00	0,00			Unit
020210300006	Biaya Parkir & Tol			1,00	0,00			Unit
020210300007	Biaya Kliring			1,00	0,00			Unit
020210300008	Biaya Rapid Test			0,00	0,00			Unit
020210300009	Biaya Bunga Bank dari Pinjaman 250jt			0,00	0,00			Unit
020210300012	INTERNET			1,00	0,00			Unit
020210300013	Perengkapan kantor			1,00	0,00			Unit
020210300032	Category 6 UTP Patch Cord Cat.6 @1meter			0,00	313,636,37	2		2 Unit
020210300033	Bahan Bakar Minyak			1,00	0,00			Unit
020210300034	Sophos SD-RED 20 Rev 1 Appliance			0,00	5,140,000,00	0		0 Unit
020210300035	H3C SMB-S1850-28P-FWR-GL Web Managed Switches			0,00	6,700,000,00	0		0 Unit
020210300037	Belden UTP Cat 6 Cable 305 Meter/Roll			0,00	1,995,000,00	3		3 Unit
020210300038	Vektor UPS MP 1000 RT 2U			0,00	4,950,000,00	0		0 Unit
020210300039	Belden RJ45 Connector Cat 6			0,00	313,636,37	0		0 Unit
020210300041	Faceplate Panasonic Cat6 + Outbow			0,00	88,880,60	0		0 Unit
020210300043	Material Support			0,00	8,351,000,00			Unit

Gambar 4.5 Pembuatan *Purchase Order*

4.10 Hasil dan Penelitian

Tabel 4.1 Perbedaan SOP dan ERP

No	SOP	ERP	PERBEDAAN
1.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Secara umum, proses dimulai dengan aktivitas penjualan seperti panggilan penjualan, kunjungan penjualan, acara pemasaran, dan iklan pemasaran. Setelah melakukan aktivitas tersebut, tim penjualan akan mendapatkan prospek penjualan dan bertemu dengan pimpinan perusahaan untuk membahas profil perusahaan dan solusi yang ditawarkan. ➤ Selanjutnya, tim penjualan akan mencatat kebutuhan yang ditemukan ke dalam CRM (Customer Relationship Management). ➤ Langkah selanjutnya ialah mengatur kualifikasi penugasan kepada tim solusi atau tim ritel, tergantung pada nilai penjualan. Jika nilai penjualan melebihi 50 juta, 	<p>Proses Dimulai dari Odoo Task -> tipe Sales Call 60 Tugas, Email Proses untuk menghasilkan prospek melalui saluran penjualan</p> <p>Odoo Task -> tipe Sales Call 5 Tugas, Email Tingkatan Pimpinan Odoo Task -> tipe Sales Presentation 60 Tugas, Email Lobby, Perkenalan secara personal</p> <p>Odoo Task -> tipe Sales Presentation 60 Tugas, Email Presentasi Produk BNT -> Budget, Needs, Timeline 60 Tugas, Email Kualifikasi dan Pengumpulan Informasi</p> <p>CRM Odoo -> Log Catatan, Lampiran 5 CRM, Email Proses dari pengalihan -> membuat CRM baru -> dengan melakukan kualifikasi dan mencatat detail permintaan serta dokumen terkait ke dalam CRM Odoo</p> <p>-> Sales membuat CRM Prospek -> Kualifikasi</p>	<p>Dari Perbedaan SOP dan ERP tidak ada yang signifikan berbeda karena SOP yang ditetapkan mengaitkan ke ERP.</p>

No	SOP	ERP	PERBEDAAN
	<p>penugasan akan diberikan kepada tim solusi. Namun, jika nilai penjualan di bawah 50 juta, penugasan akan diberikan kepada tim ritel.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Proses penggalan persyaratan dimulai dengan melakukan pertemuan secara online atau offline dan melakukan survei. Setelah itu, dilakukan pengecekan kualifikasi dalam CRM Odoo berdasarkan prospek yang ada. ➤ Jika prospek memenuhi kriteria, maka statusnya akan diubah menjadi "qualified" dalam CRM Odoo. ➤ Selanjutnya, dilakukan proses sizing, desain, dan rekayasa. Manajer Proyek dan Tim Kontrol Kualitas (QC) melakukan pengecekan untuk memastikan bahwa hasil sizing sesuai dengan standar yang ditetapkan. 	<p>Prospek -> Jika Pendapatan Diharapkan mencapai 50 juta -> Tipe Proyek Solusi dipilih Melakukan pencatatan lognote ke dalam CRM dan tab BANT Mengaktifkan kotak centang dan memindahkan tahapan ke Qualified</p> <p>"Pemilihan Merek, Tipe</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Proses berulang hingga menemukan spesifikasi, kebutuhan anggaran, dan performa yang dibutuhkan oleh klien" ➤ Pengecekan Ukuran & Desain ➤ Pengecekan Ukuran & Desain <p>"Mempertimbangkan: Waktu Pengiriman, Anggaran</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Proses berulang hingga menemukan spesifikasi, kebutuhan anggaran, dan performa yang dibutuhkan oleh klien" ➤ Proses berulang hingga menemukan spesifikasi, kebutuhan anggaran, dan 	

No	SOP	ERP	PERBEDAAN
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ jika persyaratan tidak terpenuhi, maka diperlukan koreksi atau supervisi. Follow Up dan/atau distributor digunakan dalam proses ini. ➤ Selanjutnya, dilakukan Proof of Concept (POC) dan pendaftaran deal ke principal. Dilakukan pemeriksaan harga terbaik/netto. Draft penawaran dibuat menggunakan Google Sheet atau Odoo Quotation. Selain itu, dibuat juga Bill of Quantity (BOQ). ➤ Harga modal ditentukan dan diisi, serta harga jual ditentukan dan diisi. ➤ Dilakukan pemeriksaan apakah pelanggan diartikan pelanggan lama atau baru. Registrasi pelanggan dilakukan dan memastikan persyaratan pembayaran dan batas waktu pembayaran (overdue). Laporan keuangan pelanggan diperiksa. 	<p>performa yang dibutuhkan oleh klien</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Melakukan pendaftaran deal ➤ Mengirimkan data tender, klien, kebutuhan, anggaran ke Principle untuk mendapatkan perlindungan harga dan proyeksi peluang" ➤ Memeriksa Perbandingan harga dari setidaknya 3 vendor untuk kriteri, ➤ Untuk Proyek, memeriksa harga pesaing dari merek lain" ➤ Pengisian harga ➤ Proses berulang hingga menemukan spesifikasi, kebutuhan anggaran, dan performa yang dibutuhkan oleh klien ➤ Proses berulang hingga menemukan spesifikasi, kebutuhan anggaran, dan performa yang dibutuhkan oleh klien ➤ Pengecekan Penjualan dari harga pasar dan harga dari pesaing dari 	

No	SOP	ERP	PERBEDAAN
	<p>Kualifikasi pembayaran pelanggandiperiksa dengan distributor dan principal.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dilakukan pemeriksaan kelayakankeuangan, dengan margin minimum 12% dan persyaratan pembayaran. Proses penentuan termin pembayaran 14 hari atau 30 hari. Proses penentuan termin CBD (Cash Before Delivery). ➤ Keuangan yang layak diaktifkandalam CRM Odoo. ➤ Dokumen tender atau penawarandiajukan. Jika berhasil memenangkan penawaran (Bid/RFQ Win), maka CRM dipindahkan ke tahap Won. Jika kalah dalam penawaran, maka CRM dipindahkan ke tahap Lost. ➤ Proses selesai. pelanggan tersebut diartikanpelanggan baru atau pelangganyang sudah ada sebelumnya. ➤ Pembuatan Timeline 	<p>penjualan sebelumnya atau dari informasi target harga klien</p>	

No	SOP	ERP	PERBEDAAN
	<p>Membuat jadwal atau timeline untuk melaksanakan proyek.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Membuat SO dan request locked Membuat <i>Sales Order</i> (SO) dan melakukan permintaan untuk mengunci atau mengkonfirmasi pesanan. ➤ SO Request Confirm CMO/COO Meminta konfirmasi atau persetujuan dari Chief Marketing Officer (CMO) atau Chief Operating Officer (COO) terkait <i>Sales Order</i>. ➤ SO Assign Procurement Project <50jt ➤ Menugaskan tim procurement untuk melaksanakan proyek jika nilainya kurang dari 50 juta. ➤ PO Request Confirm CEO Meminta konfirmasi atau persetujuan dari Chief Executive Officer (CEO) terkait <i>Purchase Order</i> (PO). ➤ Procurement request create 		

No	SOP	ERP	PERBEDAAN
	<p>vendorbill</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Tim procurement membuat permintaan untuk membuat vendorbill. ➤ Finance Create Vendor Bill Bagian keuangan membuat vendorbill berdasarkan permintaan dari tim procurement. ➤ Barang datang create RN Membuat Receipt Note (RN)ketika barang tiba. ➤ Pengiriman Barang Info sales dan Pembuatan DN ➤ Memberikan informasi tentang pengiriman barang kepada tim sales dan membuat Delivery Note (DN). ➤ Admin Request dokumen (Ceklis+Progres Report + BAST)jika installasi ➤ Bagian administrasi melakukan permintaan dokumen seperti checklist, laporan progres, danBerita Acara Serah Terima (BAST) jika ada instalasi yangdilakukan. ➤ Finance Membuat Invoice 		

No	SOP	ERP	PERBEDAAN
	<p>danFaktur untuk penagihan</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Bagian keuangan membuat invoicedan faktur untuk keperluan penagihan kepada pelanggan. ➤ Finance Melakukan Register Payment saat Customer membayardari Bukti Transfer/Mutasi Bank Bagian keuangan mencatat pembayaran dari pelanggan ketikapelanggan membayar menggunakan bukti transfer atau mutasi bank. ➤ Selesai ➤ Permintaan Penawaran Melakukan permintaan penawaranterkait kebutuhan retail dari vendor atau pihak ketiga. ➤ Melakukan penilaian dan kualifikasi terhadap penawaran yang diterima untuk memastikan kesesuaian dengan kebutuhan retail. ➤ Kualifikasi Permintaan Retail Melakukan proses kualifikasi terhadap 		

No	SOP	ERP	PERBEDAAN
	<p>permintaan retail untuk memastikan kelayakan dan kecocokan dengan tujuan bisnis. Permintaan Retail</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mengajukan permintaan untuk kebutuhan retail yang mencakup produk atau jasa tertentu. ➤ Submit Dokumen Mengumpulkan dan mengirim dokumen-dokumen yang diperlukan terkait permintaan retail. ➤ Project Deal ➤ Mencapai kesepakatan dengan pelanggan terkait permintaan retail. ➤ Identifikasi Customer Baru/Lama Mengidentifikasi apakah pelanggan tersebut diartikan pelanggan baru atau pelanggan yang sudah ada sebelumnya. ➤ Membuat SO dan request locked Membuat <i>Sales Order</i> (SO) dan melakukan permintaan untuk mengunci atau mengkonfirmasi pesanan. 		

No	SOP	ERP	PERBEDAAN
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ SO Request Confirm CMO/COO Meminta konfirmasi atau persetujuan dari Chief Marketing Officer (CMO) atau Chief Operating Officer (COO) terkait <i>Sales Order</i>. ➤ SO Assign Procurement Retail Menugaskan tim procurement untuk melaksanakan permintaan retail. ➤ PO Request Confirm CEO Meminta konfirmasi atau persetujuan dari Chief Executive Officer (CEO) terkait <i>Purchase Order</i> (PO). ➤ Procurement/ TS request create vendor bill ➤ Tim procurement atau tim teknis melakukan permintaan untuk membuat vendor bill. ➤ Finance Create Vendor Bill Bagian keuangan membuat vendor bill berdasarkan permintaan dari tim procurement atau tim teknis. Barang datang 		

No	SOP	ERP	PERBEDAAN
	<p>create RN Membuat Receipt Note (RN) ketika barang tiba.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Pengiriman Barang Info sales dan Pembuatan DN ➤ Memberikan informasi tentang pengiriman barang kepada tim sales dan membuat Delivery Note (DN). ➤ Admin Req Penagihan ➤ Bagian administrasi melakukan permintaan terkait proses penagihan terhadap pelanggan. Selesai ➤ Proses permintaan retail selesai. 		
2.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Untuk Pembelian Ke Vendor mengenai barang yang dibutuhkan user ada 3 tipe macam pembayaran yaitu pembayaran full 100% yang disebut CBD (Cash Before Delivery) dan DP dan Pembayaran TOP (Termin) ➤ Tahap Pembayaran Full 100% CBD ialah ➤ Permintaan PI atau Invoice 		

No	SOP	ERP	PERBEDAAN
	<p>DP diajukan kepada vendor. Bagian keuangan memeriksa apakah PI atau InvoiceDP sudah sesuai dengan Pesanan Pembelian (PO) atau belum. Tim pembelian atau tim solusi menjadwalkan pembayaran keuangan melalui Odoo dan melampirkan nota atau tagihan dari vendor. Kemudian, dilakukan pemeriksaan ulang untuk memastikan bahwa PI atau invoice DP sudah sesuai atau tidak.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Bagian keuangan membuat tagihan vendor (vendor bill). Bagian keuangan melakukan permintaan transfer melalui bank. Bagian keuangan melakukan permintaan persetujuan transfer kepada Direktur. Terakhir, bagian keuangan melakukan registrasi pembayaran vendor bill. ➤ Tahap Pembayaran DP ➤ Permintaan PI atau Invoice 		

No	SOP	ERP	PERBEDAAN
	<p>diajukan kepada vendor.</p> <p>Bagian keuangan memeriksa apakah PI atau Invoice sudah sesuai dengan Pesanan Pembelian (PO) atau belum. Tim pengadaan atau tim solusi menjadwalkan pembayaran keuangan melalui Odoo dan melampirkan nota atau tagihan dari vendor.</p> <p>Kemudian, dilakukan pemeriksaan ulang untuk memastikan bahwa PI atau invoicesudah sesuai atau tidak sesuai.</p> <p>➤ Bagian keuangan membuat tagihan vendor untuk pembayaran DP dalam bentuk persentase atau jumlah tertentu. Bagian keuanganmelakukan permintaan transfer melalui bank untuk pembayaran DP.</p> <p>➤ Bagian keuangan melakukan permintaan persetujuan transfer kepada Direktur. Terakhir, bagian keuangan melakukan</p>		

No	SOP	ERP	PERBEDAAN
	<p>registrasi pembayaran vendor bill</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Untuk memastikan pekerjaan telah selesai, administrator melakukan tindak lanjut BAST (Berita Acara Serah Terima) kepada tim IT Engineering. Selanjutnya, dilakukan permintaan BAST kepada subkontraktor dan pembuatan BAST kepada pelanggan. ➤ Administrator memeriksa dan menyiapkan dokumen kelengkapan untuk pembayaran, seperti ceklist BAST. Bagian keuangan memeriksa dokumen BAST atau ceklist sebagai syarat untuk pelunasan pembayaran. ➤ Bagian keuangan membuat tagihan vendor untuk pelunasan pembayaran. Bagian keuangan melakukan permintaan transfer melalui bank untuk pembayaran pelunasan. ➤ Bagian keuangan 		

No	SOP	ERP	PERBEDAAN
	melakukan permintaan persetujuan transfer kepada Direktur. Terakhir, bagian keuangan melakukan registrasi pembayaran vendor bill.		

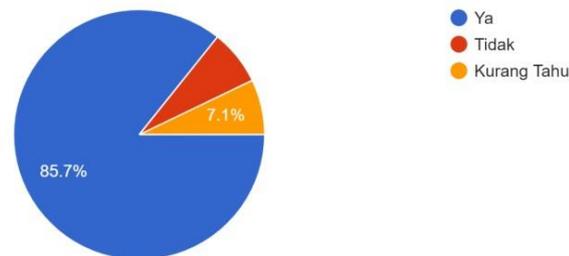
4.11 Prosedur Penjualan Yang Diterapkan Pada Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Penjualan Menggunakan Odoo Sesuai Dengan SOP Pada Perusahaan PT. Visiniga Mitra Kreasindo

Penerapan Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan Pada PT. Visiniga Mitra Kreasindo sangat penting terlebih perusahaan menggunakan Odoo sebagai ERP Perusahaan. karena dengan adanya Odoo pekerjaan menjadi lebih fleksibel, efektif dan efisien. dan sangat mendukung karyawan melakukan tugasnya. sistem penjualan digunakan untuk melakukan menangani transaksi penjualan baik itu secara termin ataupun secara tunai. jika pembayaran dilakukan dalam jangka waktu tertentu disebut dengan termin.” (Od.1)

Adapun prosedur dari penjualan yang dilakukan oleh PT. Visiniga Mitra Kreasindo ialah konsumen menyetujui Penawaran yang diberikan oleh sales atau permintaan barang dari user. setelah itu bagian purchasing menerima PO dan mengeluarkan surat *Purchase Order* ke pemasok. lalu purchasing menginfo bagian finance untuk payment barang yang full payment setelah itu purchasing menginfo logistik mengenai kedatangan barang dan mempersiapkan pengiriman ke user. dan finance mengeluarkan invoice untuk memberikan invoice ke user.

Apakah PT. Visiniaga Mitra Kreasindo telah berhasil dalam penerapan aplikasi Odoo sebagai sistem ERP?

14 responses



Gambar 4.6 Hasil Responden

(1) Faktor apa saja yang menjadi kendala dalam penggunaan aplikasi Odoo dalam pelaksanaan penjualan bagi PT. Visiniaga Mitra Kreasindo.

Tabel 4.2 Kendala dan Solusi Penggunaan Odoo

Kendala Pada Penggunaan Odoo	Solusi
<p>Terkadang ada kendala dengan koneksi internet yang tidak stabil dan adanya kode yang menghambat kinerja Odoo. Setiap elemen saling terhubung satu sama lain, sehingga jika ada kesalahan di salah satu bagian, dapat mempengaruhi keseluruhan sistem.</p> <p>Masalah dengan koneksi internet juga dapat mempengaruhi akses ke Odoo. Beberapa hambatan yang dihadapi ialah ketergantungan antarbagian yang saling terhubung, di mana jika ada kesalahan di awal, maka akan berdampak pada bagian-bagian lainnya. Terkadang juga terjadi kesalahan atau error tiba-tiba setelah</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Melakukan pelatihan dan pertemuan secara teratur untuk memantau implementasi Odoo. Lebih memfokuskan perhatian pada modul inventory. ➤ Melakukan audit terhadap laporan keuangan yang dihasilkan oleh Odoo. Menyediakan tutorial pembaruan jika ada fitur atau menu baru yang digunakan. ➤ Menyelenggarakan pelatihan khusus bagi karyawan terkait penggunaan Odoo. ➤ Mengembangkan modul Odoo dengan lebih fokus pada manfaatnya terkait laporan keuangan.

Kendala Pada Penggunaan Odoo	Solusi
<p>modul selesai dikembangkan oleh tim IT, mungkin disebabkan oleh akses yang diberikan atau kesalahan dalam coding sistem.</p> <p>Beberapa faktor yang mempengaruhi implementasi Odoo di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo ialah pemahaman staff terhadap aplikasi ERP khususnya Odoo, proses bisnis yang masih berkembang dan adaptif, serta sumber daya yang cukup untuk mendukung penggunaan aplikasi ERP secara internal. Masalah operasional dapat terjadi karena implementasi sendiri yang bertujuan efisiensi biaya (seperti masalah server, pemahaman fungsional yang masih dalam tahap learning by doing, dan dukungan pelatihan dan aturan terhadap input data dan sistem untuk memastikan kevalidan data).</p> <p>Selain itu, ada beberapa kendala terkait akses dan modifikasi modul, integrasi dengan laporan keuangan yang masih memerlukan pengembangan lebih lanjut, beberapa fitur bawaan yang terkadang menjadi kendala, dan perlu adanya perbaikan terkait pengeditan data bulan lalu</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Melakukan pembaruan pengetahuan dan pelatihan secara berkala kepada karyawan terkait fitur-fitur Odoo. ➤ Mengunci data bulan lalu agar angka-angkanya tidak berubah dan terhindar dari perubahan yang tidak disengaja. ➤ Terus meningkatkan pengembangan dan pembaruan Odoo. Dengan melakukan langkah-langkah tersebut, diharapkan implementasi Odoo di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo dapat lebih baik, mengurangi error, lebih mudah digunakan, dan memberikan manfaat yang lebih besar, terutama terkait laporan keuangan.

Kendala Pada Penggunaan Odoo	Solusi
yang masih bisa dilakukan, padahal seharusnya tidak boleh. Terkadang juga muncul error code karena konfigurasi yang tidak tepat.	

“Dari beberapa karyawan kendala penggunaan odoo oleh karyawan PT. Visiniaga Mitra Kreasindo kendala utama ialah kualitas akses internet yang kurang stabil, yang dapat menyebabkan lambatnya proses penggunaan Odoo. Sejalan dengan isu teknis yang disebutkan oleh pengguna. Termasuk kurangnya pelatihan terhadap karyawan baru. Menyusun strategi untuk menangani masalah ini dapat membantu meningkatkan penerimaan dan penggunaan Odoo” (Od.2)

Menurut pendapat narasumber yaitu faktor yang menjadi kendala penggunaan aplikasi ini yaitu kualitas internet yang kurang stabil, yang dapat memperlambat kinerja sistem Odoo. Selanjutnya, pendapat menurut narasumber kedua yaitu sebagai berikut.

“Kendala penggunaan aplikasi Odo itu kadang-kadang kalau internetnya bermasalah otomatis sistem Odoonya juga bermasalah. Jadi mau bikin apa-apa susah terus kadang-kadang memang ada error dari sistemnya sendiri yang itu jadi memperlambat pekerjaan gitu.” (Od.3)

Berdasarkan uraian pendapat menurut narasumber yaitu Bapak Yves, bahwa kendala yang sering terjadi oleh sistem ini yaitu permasalahan internet yang kurang stabil dan terkadang terdapat eror dari kinerja sistem sehingga dapat memperlambat

pekerjaan yang dilakukan.

“Ulasan saya terkait penggunaan Odo ya, jadi kendalanya itu sering menghambat ketika Odoo itu sering bergerak datanya. Ada beberapa pekerjaan saya yang berhubungan dengan data sering bergerak atau berubah-ubah sehingga ini yang menimbulkan kebingungan, jadi seperti seakan-akan tidak dikunci sehingga selalu bergerak, juga beberapa sering terjadi error, seperti ya macet atau hang seperti itu sering terjadi.” (Od.4)

Selanjutnya, pendapat narasumber yaitu pada Ibu Ari yakni kendala yang sering terjadi apabila penggunaan sistem Odoo ini seringkali adanya pergerakan data yang sering berubah-ubah sehingga sistem ini tidak terkunci atau tersimpan secara otomatis dan pula sering terjadi macet dalam sistem data.

“Ada beberapa faktor pertama dimulai dari modul-modul yang ada contoh tim sales kesulitan membuat SO ketika menjalani Project besar. Project infrastruktur yang besar itu kendala di *Sales Order* atau quotation itu tidak bisa diedit dengan mudah jika adanya revisi. So itu setiap itemnya dalam setiap Project harus berdiri masing-masing tidak boleh saling berelasi dari Project satu ke titik yang lain. Jadi tiap sales harus membuat arus create item setiap projectnya” (Od.5)

Menurut pendapat narasumber yaitu kendala yang terjadi pada sistem odoo, seringkali tim sales kesulitan dalam membuat SO ketika ada Project sehingga terkadang sulit mengedit ulang jika terdapat revisi pekerjaan.

(2) Bagaimana pengaruh aplikasi Odoo dalam peningkatan penjualan yang dilakukan pada PT. Visiniaga Mitra Kreasindo bagi karyawan?

“Untuk pengaruh penggunaan Odoo dalam penjualan mengalami kenaikan signifikan karena aplikasi Odoo memberikan modul - modul yang cukup lengkap dalam proses penjualan seperti membuat CRM untuk proses pembuatan penawaran barang lalu penawaran berubah menjadi *Sales Order*

(SO) saat penawaran sudah menang purchasing bisa membuat PO lalu berlanjut sampaidengan pembayaran.” (Od.6)

Menurut pendapat narasumber yaitu Bu Diana Bahwa pengaruh sistem odoo dalam melakukan penjualan di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo mengalami peningkatan yang signifikan dalam penjualan karena modul- modul yang cukup lengkap dalam melakukan proses penjualan kepada *customer* sehingga mempermudah melakukan penawaran hingga berlanjut pembayaran. Sedangkan pendapat Narasumber kedua yaitu Bapak Yves berikut di bawah ini:

“Pengaruh aplikasi Odoo dalam meningkatkan penjualan pengaruh banget dia menurut saya. Karena kita jadi jauh lebih cepat untuk membuat penawaran, untuk membuat *Sales Order*, membuat *Purchase Order* terus semuanya jadi bisa diinput belinyadi mana, jualnya ke siapa, harganya berapa, pajaknya berapa, semua bisa diinput dan dihitung otomatis baik sistem Odoonya.” (Od.7)

Menurut pendapat narasumber, bahwa pengaruh aplikasi odoo sangat berpengaruh baginya karena dalam membuat penawaran, *Sales Order*, *Purchase Order* cukup membantu dan dapat diinput berdasarkan pembelian, penjualan, harga, dan pajak, sehingga hal tersebut dapat dihitung secara otomatis dan membantu lebih cepat. Selanjutnya, menurut pendapat narasumber ketiga oleh Bu Ari selaku HRD yaitu

“Aplikasi Odoo untuk penjualan cukup bagus, cukup signifikan terlepas dari kekurangan yang ada. Di bagian pertama tadi Odoo sangat bagus, sangat cukup menunjang untuk pekerjaan supaya lebih cepat tapi tetap ada kekurangannya.” (Od.8)

Berdasarkan uraian pendapat narasumber di atas bahwa pengaruh odoo dalam penjualan yaitu cukup signifikan dan cukup bagus menurutnya. Namun, selain

menunjang pekerjaan yang dilakukan, sistem odoo masih ada kekurangan pada sistem tersebut. Selanjutnya, uraian pendapat narasumber ke empat yaitu oleh Ibu Ulfa selaku Solusi Project berpendapat bahwa:

“Karena aplikasi ini juga bisa dijadikan barang untuk dijual ke customer oleh sales ya, jadi Odoo bisa dijual karena kita sudah mengimplementasikan di kantor, sudah menggunakannya dan odoo dapat open source jadi harusnya sales lebih mudah untuk menjual aplikasi ini ke customernya.” (Od.9)

Berdasarkan uraian pendapat yang dipaparkan oleh Ibu Ulfa, mengungkapkan bahwa sistem Odoo ini dapat menjadikan suatu barang untuk dijual kepada customer oleh sales karena pihaknya telah mengimplementasikan di dalam kantor sehingga sistem odoo mempermudah kinerja sales dalam melakukan penjualan terhadap customer.

Pada uraian pendapat narasumber yaitu oleh Bapak Fiko selaku IT Cloud Application & Support mengungkapkan pendapat berikut ini:

“Odoo telah sangat efisien dalam meningkatkan efisiensi proses penjualan, terutama dengan integrasi sistem ERP yang menghilangkan kebutuhan untuk mencari dokumen secara manual dan login ke banyak menu. Ini sejalan dengan analisis saya bahwa otomatisasi proses dan analisis data dapat membantu dalam peningkatan penjualan.” (Od.10)

Menurut pendapat narasumber yaitu Bapak Fiko bahwa sistem Odoo ini dilakukannya cukup efisien dalam proses penjualan, terutama pada integrasi sistem ERP yang dapat mencari dokumen secara otomatis dalam sistem sehingga hal tersebut membantu peningkatan jumlah penjualan dalam PT. Visiniaga Mitra Kreasindo.

(3) Apakah penerapan sistem informasi Odoo digunakan cukup efektif dan efisien dalam transaksi penjualan bagi karyawan di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo?

“Penerapan sistem informasi menurut saya yang cukup efektif dan efisien tapi selalu berkembang mengikuti teknologi, jadi memang kita sebagai karyawan juga harus rajin rajin *update* infosupaya nggak ketinggalan cara pemakaiannya yang lebih maksimal lagi terutama untuk tim IT.” (Od.11)

Menurut pendapat narasumber yaitu Bapak Yves selaku Admin Retail mengungkapkan bahwa penerapan sistem odoo ini sudah efektif danefisien namun, hal itu karyawan masih harus berkembang mengikuti perkembangan sistem ini supaya tidak mengalami tertinggalan dalam pemakaian sistem Odoo terutama pada tim IT.

“Odoo yang diterapkan cukup efektif dan efisien serta cukup sekali dengan kapasitas yang seperti itu, cuman emang harus terkadang ditunjang dengan koneksi wi-fi yang harus kuat ya, kalau tidak bagus atau mungkin kendala yang lain akan cukup menghambat tapi secara sistemnya cukup efektif.” (Od.12)

Berdasarkan pendapat narasumber yaitu Ibu Ari, bahwa penerapan sistem Odoo ini sudah diterapkan cukup efektif dan efisien dengan kapasitas yang ada. Namun, harus ditunjang dengan koneksi internet yang cukup kuat karena apabila hal itu tidak dilakukan maka dapat menghambat kerja sistem Odoo.

“Penerapan sistem ini digunakan cukup efektif dan efisien dalam transaksi penjualan bagi bisa dibilang efektif. Tapi selama ini menurutku sangat efektif karena telah semua transaksi sudah tercatat mulai dari margin, mulai dari minus perubahan harga, harga jual, harga modal secara real-time, dan bisa dilihat oleh semua divisi yang berkesinambungan ya untuk penjualan.” (Od.13)

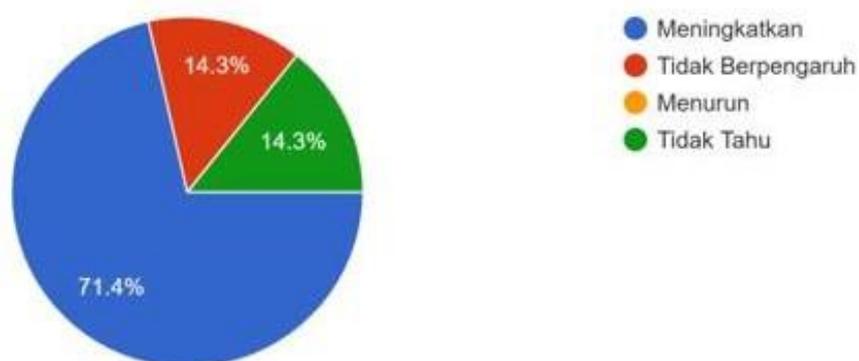
Menurut uraian pendapat narasumber yaitu Ibu Ulfa, bahwa penerapan

sistem odoo ini sudah terbilang efektif dan efisien dalam melakukan transaksi penjualan. Transaksi penjualan sudah tercatat dimulai dari margin, perubahan harga, harga jual, harga modal dan sistem ini dapat terlihat dan dikontrol oleh semua divisi sehingga terdapat kesinambungan satu sama lainnya. Selanjutnya, pada pendapat narasumber kelima yaitu Bapak Fiko sebagai berikut.

“Setiap program memiliki kelebihan dan kekurangan dan faktor faktor seperti pelatihan karyawan, integrasi dengan sistem lain dan dukungan teknis yang baik dapat membantu dalam memaksimalkan efektif dan efisien Odoo” (Od.14)

Pada narasumber yaitu Bapak Fiko selaku IT Cloud Application & Support mengungkapkan pendapatnya yaitu dalam penerapan sistem ini dirasa sudah efektif dan efisien dengan dukungan teknis di kantor, namun hal tersebut masih perlu adanya pelatihan dan pemberian ilmu yang lebih kepada karyawan di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo.

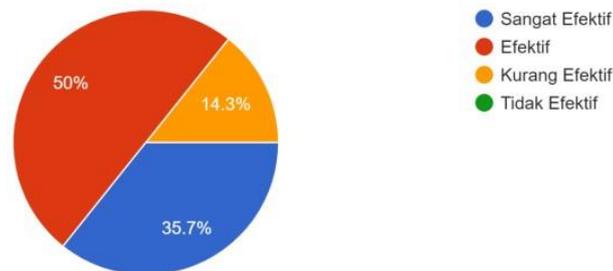
(4) Apakah penerapan sistem informasi Odoo digunakan cukup efektif dalam perusahaan PT. Visiniaga Mitra Kreasindo.



Gambar 4.7 Hasil Responden

Seberapa efektif menurut Anda implementasi aplikasi Odoo dalam mengelola proses bisnis di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo?

14 responses



Gambar 4.8 Hasil Responden

Menurut hasil kuisioner dalam pie chart tersebut bahwa dibutuhkan dengan 71,4% dinyatakan karyawan telah efektif dalam penggunaan aplikasi Odoo karena karyawan telah menggunakan aplikasi Odoo dengan kemudahan yang didapatkannya seperti dalam beberapa devisi yang ada pada PT. Visiniaga Mitra Kreasindo. Namun terlihat juga 14.3% dinyatakan dalam pie chart bahwa karyawan tidak tahu dalam penggunaan aplikasi Odoo dikarenakan Sebagian karyawan dalam tingkat pemahamannya dinyatakan kurang sehingga hal tersebut dapat menyebabkan beberapa karyawan mengalami kesulitan dalam mengakses aplikasi Odoo.

(5) Bagaimana Solusi yang diberikan pada penerapan aplikasi Odoo dalam proses penjualan di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo bagi karyawan?

Berdasarkan pendapat mengenai solusi kepada narasumber pertama yaitu Bu Diana selaku SPV Administration sebagai berikut.

“Solusi yang diberikan pada penerapan aplikasi odoo agar karyawan mampu menggunakan odoo dengan baik ialah adanya pelatihan yang lebih baik bagi karyawan dan mempertimbangkan customisasi odoo untuk memenuhi kebutuhan spesifik perusahaan.” (Od.15)

Menurutnya, solusi yang dapat diterapkan yaitu dengan dilakukannya pelatihan-pelatihan kepada karyawan agar kinerja pada karyawan di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo dapat mempertimbangkan customisasi odoo dan dapat memenuhi spesifikasi suatu perusahaan. Hal tersebut juga diungkapkan oleh narasumber kedua yaitu sebagai berikut.

“Solusi yang diberikan oleh sistem odoo ini yang paling berguna ya sistem CRM nya dari CRM bisa membuatkan kita sistem *Sales Order*, sistem penawaran juga, quotation proses order, terus sistem ini invoice juga delivery, jadi semuanya udah otomatis jadi enak dalam satu kali CRM satu penjualan. Itu sudah terhubung semuanya dari mulai penawaran hingga pembelian sampai ke penerimaan dan pengiriman barang semuanya udah tergabung di dalam 1 CRM itu.” (Od. 16)

Menurut narasumber, bahwa solusi yang diberikan pada sistem Odoo ini yaitu dalam 1 CRM dalam sistem odoo dapat meliputi *Sales Order*, penawaran, sistem invoice yang dilakukan secara delivery, dan semuanya dapat terotomatis dengan cepat sehingga semua penawaran dan pembelian tergabung dalam 1 CRM.

“Solusi yang diberikan untuk aplikasi untuk cukup beragam karena dilihat *case by case* nya ada yang memang butuh waktu agak lama ada yang langsung bisa cepat terselesaikan cuman *overall* oke meskipun masih banyak kekurangan yang harus seperti itu.” (Od.17)

Selanjutnya, pada pendapat narasumber yaitu Ibu Ari mengungkapkan bahwa solusi yang dilakukan terhadap sistem Odoo ini yaitu harus melihat dari case by case sistem ini, hal itu membutuhkan waktu yang cukup lama sehingga harus ditelusuri lebih jauh mengenai sistem Odoo ini.

“Ini masih terus dan selalu diperbaiki oleh perusahaan mulai dari segi codingnya modulnya masih terus diperbaiki contoh terjadinya ada error ketika membuat SO itu kita cek dulu

errornya di mana, pasti di pojokan ada notifikasi errornya apa saja lalu diperbaiki dalam kodenya sesuai kemauan dan kebijakan manajemen.” (Od.18)

Menurut pendapat narasumber oleh Ibu Ulfa bahwa solusi apabila terkendala Odoo maka sistem ini harus terus diperbaiki oleh perusahaan apabila terjadi eror pada sistem, hal pertama yang dilakukan yaitu mengecek kendala sistem dan diperbaiki sesuai dengan kemauan serta kebijakan manajemen kantor.

“Penerapan Odoo sangat membantu karyawan, meskipun membutuhkan waktu untuk mereka beradaptasi, mirip dengan belajar menggunakan MS Word atau Excel. Setelah periode awal adaptasi, penggunaan Odoo tidak menjadi kendala dan bahkan dapat menjadi contoh bagi perusahaan lain dalam implementasi Odoo. Solusi ini sejalan dengan saran saya untuk memberikan pelatihan yang lebih baik kepada karyawan dan mempertimbangkan customisasi Odoo untuk memenuhi kebutuhan spesifik perusahaan.” (Od.19)

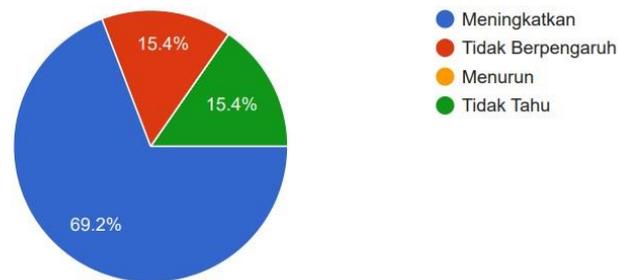
Pada narasumber Bapak Fiko mengungkapkan bahwa solusi apabila terkendala dalam sistem ini yaitu pihak karyawan terutama karyawan yang masih terkendala penggunaan Odoo ini harus diberikan pelatihan teknologi sistem terutama dalam sistem Odoo. Maka dari itu, setelah awal periode adaptasi sistem harus dipelajari oleh karyawan tersebut.

(6) Bagaimana dampak penggunaan aplikasi Odoo terhadap hasil laporan keuangan

PT. Visiniaga Mitra Kreasindo?

Bagaimana dampak penggunaan aplikasi Odoo Terhadap hasil keuangan
PT. Visiniaga Mitra Kreasindo

13 responses



Gambar 4.9 Hasil Responden

Menurut hasil kuisioner yang ada pada pie chart bahwa presentase dampak aplikasiodoo pada hasil keuangan di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo menunjukkan bahwa 69.2% adanya peningkatan dalam laporan keuangan sehingga hal itu memberikandampak pada karyawan contohnya pada devisi sales mendapatkan ICP (Ideal Customer Profile) apabila mereka mencapai target pada project mereka dengan margin yang disesuaikan oleh perusahaan. Selain itu pada karyawan lainnya yang mereka tidak mengetahui peningkatan laporan keuangan mendapatkan fee atau bonus dari KPI (Key performance indicator) yang mereka dapatkan jika pekerjaan mereka mencapai Tujuan. Sehingga hal ini menjadi motivasi bagi karyawan dalam peningkatan laporan keuangan perusahaan. Pada proses peng auditan seorang auditor sudah menemukan bukti dari kuisioner yang menyatakan bahwa laporan keuangan ini telah dapat terkonfirmasi dan dapat diaudit. Namun laporan keuangan di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo tidak bisa disebarluaskan

dikarenakan laporan perusahaan ini bersifat tertutup.

(7) Apakah di Perusahaan PT. Visiniaga Mitra Kreasindo memiliki AuditSistem?

“Tidak ada karena laporan keuangan secara normal masih belum adanya jelas terutama di inventory. dari PT dan ND (Non Debit) ada biaya - biaya belum bisa dimasukkan secara PT karena ada perbedaan nilai. perbedaan nilai harus dikompensasikan dengan apa? Pajak atas PPH atau bagaimana?” (O.d. 20)

Menurut pendapat narasumber yaitu Bapak Lewi Sebagai direktur PT. Visiniaga bahwa sistem Odoo ini belum dilakukannya adanya audit karenalaporan keuangan belum adanya kejelasan karena banyak persoalan yang harus dibenahi di internal.

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari divisi akuntan bahwa kekurangan yang dimiliki oleh Odoo dapat mempengaruhi proses pengauditan seperti inventory belum tersedia untuk mengecek kebenaran inventory, kedua yakni akun-akun banyak terlempar atau akun tidak sesuai dengan beban perlengkapan pada kas, ketiga yaitu terlalu kaku jika salah pilih jenis product, karena ada 2 jenis product yaitu product consumable dan storable, keempat yakni laporan keuangan yang tidak konsisten atau belum ada kejelasan dan untuk pengecekan analytic count yang sama otomatis kesusahan.

Dengan begitu, hingga saat ini perusahaan PT. Visiniaga Mitra Kreasindo belum melakukan pengauditan dari pihak luar yakni pada kantor audit, audit internal ataupun KAP karena perusahaan belum siap dilakukannya pengauditan yang mengaitkan laporan keuangan perusahaan yang belum jelas dan konsisten.

4.12 Pembahasan

1. Penerapan Aplikasi Odoo Sebagai Sistem ERP Dalam Hal Efisiensi Operasional, Integrasi Data

Odoo ialah perangkat lunak (software) Enterprise Resource Planning (ERP) sumber terbuka yang dikembangkan oleh perusahaan Odoo S.A. Odoo terdiri dari serangkaian aplikasi bisnis terintegrasi yang mencakup berbagai fungsi bisnis seperti manajemen gudang, manajemen produksi, manajemen proyek, penjualan, pembelian, akuntansi, sumber daya manusia, dan lain sebagainya. Odoo menawarkan platform terbuka yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan bisnis masing-masing pengguna dan dapat diakses melalui browser web atau aplikasi mobile. Odoo juga memiliki komunitas besar yang aktif dalam mengembangkan dan mendukung penggunaan Odoo.

Odoo dikenal sebagai alternatif yang murah dan efektif dibandingkan dengan ERP yang lain. Dan Odoo juga aplikasi web yang dibangun menggunakan bahasa pemrograman Python, XML dan Java Script dan PostgreSQL sebagai database-nya. Dalam sejarah pertama kali Odoo bernama Tiny ERP, kemudian pada tahun 2009 berganti nama menjadi OpenERP setelah itu dikembangkan kembali menjadi versi 8 berganti nama menjadi Odoo.

Berdasarkan uraian dari hasil penelitian, bahwa penerapan sistem Odoo dalam karyawan di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo belum cukup efektif dan namun sudah efisien terhadap penjualan, penawaran dan penggunaan sistem ini. Terlihat pada pendapat narasumber bahwa sistem Odoo dapat membantu pekerjaan semakin cepat selesai. Selain itu dalam melakukan

transaksi penjualan karyawan kepada pelanggan juga terbantu dengan baik, mulai dari proses penjualan, proses penawaran harga jual, proses transaksi dari customer dan penerbitan invoice kepada customer sudah cukup cepat, hal itu juga didukung dengan melakukan prosedur sistem dengan benar dan tepat. Namun, beberapa karyawan masih terkendala dalam penggunaan Odoo karena seringkali Odoo tersebut mengalami hambatan seperti kendala jaringan internet yang kurang stabil, kendala otomatis penyimpanan data, dan kendala sistem yang sering mengalami error. Hal itu diminimalisir dengan jaringan yang harus kuat dan dilakukan perbaruan di dalam sistem itu sendiri, apabila kendala penggunaan sistem maka karyawan yang masih awam dengan aplikasi tersebut maka dilakukan pelatihan terhadap karyawan sehingga hal itu menjadi solusi yang terhadap penggunaan sistem.

Terkadang ada kendala dengan koneksi internet yang tidak stabil dan adanya kode yang menghambat kinerja Odoo. Setiap elemen saling terhubung satu sama lain, sehingga jika ada kesalahan di salah satu bagian, dapat mempengaruhi keseluruhan sistem.

Masalah dengan koneksi internet juga dapat mempengaruhi akses ke Odoo. Beberapa hambatan yang dihadapi ialah ketergantungan antar bagian yang saling terhubung, di mana jika ada kesalahan di awal, maka akan berdampak pada bagian-bagian lainnya. Terkadang juga terjadi kesalahan atau error tiba-tiba setelah modul selesai dikembangkan oleh tim IT, mungkin disebabkan oleh akses yang diberikan atau kesalahan dalam coding sistem.

Berikut beberapa solusi penggunaan Odoo sebagai berikut:

- Melakukan pelatihan dan pertemuan secara teratur untuk memantau implementasi Odoo. Lebih memfokuskan perhatian pada modul inventory.
- Melakukan audit terhadap laporan keuangan yang dihasilkan oleh Odoo. Menyediakan tutorial pembaruan jika ada fitur atau menu baru yang digunakan.
- Menyelenggarakan pelatihan khusus bagi karyawan terkait penggunaan Odoo.
- Mengembangkan modul Odoo dengan lebih fokus pada manfaatnya terkait laporan keuangan.
- Melakukan pembaruan pengetahuan dan pelatihan secara berkala kepada karyawan terkait fitur-fitur Odoo.
- Mengunci data bulan lalu agar angka-angkanya tidak berubah dan terhindar dari perubahan yang tidak disengaja.
- Terus meningkatkan pengembangan dan pembaruan Odoo. Dengan melakukan langkah-langkah tersebut, diharapkan implementasi Odoo di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo dapat lebih baik, mengurangi error, lebih mudah digunakan, dan memberikan manfaat yang lebih besar, terutama terkait laporan keuangan.

2. Hasil Keuangan Perusahaan Setelah Memakai Aplikasi Odoo

Menurut hasil kuisioner bahwa presentase dampak aplikasi odoo pada hasil keuangan di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo menunjukkan bahwa 69.2% adanya peningkatan dalam laporan keuangan sehingga hal itu memberikan

dampak pada karyawan contohnya pada devisi sales mendapatkan ICP (Ideal Customer Profile) apabila mereka mencapai target pada project mereka dengan margin yang disesuaikan oleh perusahaan.

Pada laporan keuangan berdasarkan hasil kuisisioner pada dampak aplikasi odoo hasil keuangan pada PT. Visiniaga Mitra Kreasindo yang menunjukkan bahwa adanya peningkatan dalam laporan keuangan tersebut sehingga hal ini dapat memberikan dampak pada karyawan sehingga mendapatkan Fee atau bonus dari KPI (Key Performance Indikator) yang mereka dapatkan apabila telah mencapai tujuannya. Hal tersebut menjadi suatu motivasi bagi suatu karyawan dalam peningkatan laporan keuangan perusahaan tersebut. Dalam hal ini seorang auditor telah menemukan bukti yang berasal dari kuisisioner yang dinyatakan bahwa laporan keuangan telah dapat terkonfirmasi serta dapat di audit. Namun menurut observasi yang dilakukan oleh auditor bahwa laporan keuangan tidak bisa disebarluaskan dikarenakan laporan keuangan ini tertutup dan hanya boleh diketahui oleh bagian manajemen dan accounting saja.

Berdasarkan Global Reporting Initiative (2011), disimpulkan bahwa metode remunerasi dibedakan diberikan kepada karyawan dan pimpinan tertinggi berdasarkan besaran upah yang diterima oleh karyawan prinsip bahwa harus ada manfaat yang jelas yang tidak disebabkan oleh pendapatan agregat yang diperbesar dalam jumlah yang sama tingkat praktek dan kinerja yang diharapkan yang perlu dievaluasi pada akhir periode untuk menghindari kinerja yang tidak signifikan pada alokasi remunerasi (Yuliarini, 2017)

Dengan begitu, pada penerapan aplikasi Odoo ini terhadap karyawan menjadi pusat sistem informasi yang dapat membantu para karyawan di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo untuk memudahkan pekerjaannya dan dapat meningkatkan kinerja karyawan, serta karyawan mengetahui dampak dari laporan keuangan di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo.