

Septika Wulandari_6 Sep 2023

by S1 Akuntansi

Submission date: 06-Sep-2023 06:28PM (UTC+0700)

Submission ID: 2158975326

File name: Skripsi_Septika_Wulandari_19430053_2.docx (1.04M)

Word count: 16300

Character count: 107561

**ANALISIS INTERNAL CONTROL OVER FINANSIAL REPORTING
(ICOFR) PADA PENERAPAN ERP ODOO DI PT. VISINIAGA MITRA
KREASINDO**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Dalam Memperoleh Gelar
Sarjana Akuntansi Program Studi Akuntansi**



Diajukan Oleh :

SEPTIKA WULANDARI HERMAWAN
NPM: 19430053

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS WIJAYA KUSUMA SURABAYA**

2023

ABSTRAK

PT. Visiniaga Mitra Kreasindo menerapkan aplikasi Odoo sebagai sistem ERP perusahaan mereka. Odoo ERP diartikan perangkat lunak yang digunakan oleh perusahaan, baik dalam skala kecil, menengah, maupun perusahaan besar, untuk membantu pengelolaan manajemen data. Penelitian ini bertujuan untuk memahami dan manfaat dan konsekuensi dari implementasi aplikasi Odoo dalam konteks efisiensi operasional, integrasi data, pengelolaan data, dan dampak pada hasil keuangan perusahaan. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif studi kasus dan Visualisasi data menggunakan metode pie chart. Subyek dalam penelitian ini ialah Menejemen PT. Visiniaga Mitra Kreasindo dan Karyawan PT. Visiniaga Mitra Kreasindo yang menggunakan ERPOdoo. **Teknik Pengumpulan data yang digunakan** dalam penelitian ini yaitu Observasi, Wawancara, Kuisisioner, **Studi** Kepustakaan. **Teknik** analisi **data** yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan model yang dikemukakan oleh Matthe B. Miles dan A. Michael Huberman yaitu dengan menggunakan interactive model yang terdiri daritiga aktivitas yaitu reduksidata, peyajian, data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi. Hasil penelitian penggunaan Odoo laporan keuangan bisa langsung muncul secara normal dikarenakan modul – modul dan Perusahaan sudah baik dalam menjalankan system ERPOdoo. Tetapi efektif dalam penggunaan Odoo karyawna masih merasakan dampak laporan keuangan.

Kata Kunci, ERP, Odoo, dan ICOFR

ABSTRACT

PT. Visiniaga Mitra Kreasindo implemented the Odoo application as their company's ERP system. Odoo ERP is software used by companies, both small, medium and large companies, to help manage data management. This research aims to understand and the benefits and consequences of implementing the Odoo application in the context of operational efficiency, data integration, data management, and impact on company financial results. This study uses a type of case study qualitative research and data visualization using the pie chart method. The subjects in this study were the management of PT. Visiniaga Mitra Kreasindo and employees of PT. Visiniaga Mitra Kreasindo using ERP Odoo. Data collection techniques used in this study are observation, interviews, questionnaires, literature studies. The data analysis technique used in this study uses the model proposed by Matthew B. Miles and A. Michael Huberman, namely by using an interactive model which consists of three activities, namely data reduction, presentation, data and drawing conclusions or verification.

The research results show that the use of Odoo allows financial reports to appear directly as normal because the modules and the company are already proficient in running the Odoo ERP system. However, in terms of effective use of Odoo, employees still feel the impact on financial reporting.

Keywords, ERP, Odoo, and ICOFR

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi telah berdampak signifikan pada perkembangan perusahaan, karena penggunaan teknologi informasi dapat mendukung kelancaran proses bisnis di dalam perusahaan. Salah satu implementasi teknologi informasi yang penting ialah Enterprise Resource Planning (ERP). Penerapan ERP tidak hanya relevan bagi perusahaan-perusahaan besar, tetapi juga untuk perusahaan skala kecil hingga menengah. ERP ialah sistem yang digunakan untuk mengintegrasikan berbagai proses bisnis yang dijalankan oleh berbagai divisi dalam sebuah perusahaan.

Dalam sebuah perusahaan, Enterprise Resource Planning (ERP) diartikan perangkat lunak yang terpadu dan memiliki fungsi lintas departemen. ERP dirancang untuk mengoptimalkan proses manufaktur, distribusi, keuangan, sumber daya manusia, dan proses bisnis dasar lainnya guna meningkatkan efisiensi, fleksibilitas, dan profitabilitas perusahaan (O'Brien, 2005, p.699). Menurut Brady et al. (2001, p.153), ERP ialah sebuah sistem yang membantu mengatur berbagai proses bisnis seperti pemasaran, produksi, pembelian, dan akuntansi dalam satu kesatuan yang terintegrasi.

Dengan mengacu pada definisi-definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa ERP berfungsi sebagai sistem pendukung proses bisnis yang mengintegrasikan data yang ada menjadi informasi yang berguna dan relevan. Menurut Xia et al. (2009), Enterprise Resource Planning (ERP) diartikan suatu perangkat lunak terintegrasi

yang memberikan solusi dalam pengelolaan sumber daya di dalam perusahaan. Sistem ERP juga memberikan manfaat dalam menjalankan bisnis perusahaan yang kompleks dengan menyediakan informasi yang maksimal untuk pengambilan keputusan perusahaan (Widiyanti, 2013). Penggunaan Enterprise Resource Planning (ERP) juga telah meluas di berbagai sektor organisasi di negara-negara yang sedang berkembang.

Dalam era teknologi yang terus berkembang saat ini, penggunaan sistem informasi akuntansi menjadi suatu kebutuhan yang tidak dapat diabaikan. Sistem ini diperlukan untuk memfasilitasi kelancaran berbagai aktivitas di perusahaan, dengan tujuan agar pelaksanaannya dapat dilakukan secara lebih cepat, tepat, akurat, dan efisien. Keberadaan sistem informasi akuntansi diartikan salah satu komponen penting dalam suatu perusahaan, karena memiliki peran yang signifikan dalam mencapai tujuan perusahaan. Berkembangnya proses bisnis dan jumlah transaksi yang meningkat pada perusahaan tersebut. System informasi ini sangat dibutuhkan agar pekerjaan menjadi efektif dan efisien. System ini mampu meminimalkan waktu dan biaya pada perusahaan tersebut.

Sistem informasi akuntansi sangat dibutuhkan dalam sebuah organisasi, sebab manajemen dalam sebuah usaha tidak akan dapat bekerja secara optimal jika yang bersangkutan tak didukung oleh informasi yang menunjukkan secara tepat, cepat dan akurat tentang situasi dan kegiatan usaha yang menjadi tanggungjawabnya. Untuk mempercepat proses pengambilan keputusan yang benar-benar sesuai dengan efektivitas kegiatan usahanya, maka mutlak dilakukan informasi-informasi yang diperoleh secara akurat dan dapat dipercaya 3

kebenarannya, yang hanya dapat dihasilkan melalui pelaksanaan sebagai bentuk data yang valid. Sistem informasi ialah suatu rangkaian elemen yang terstruktur dengan baik yang terdiri dari orang-orang, perangkat lunak, perangkat keras, jaringan, dan prosedur-prosedur untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan menyebarkan informasi yang berguna bagi organisasi (Laudon dan Laudon, 2018).

System ERP (Enterprise Resource Planning) di salah satu solusi bagi perusahaan dengan bisnis yang kompleksitasnya tinggi. Sistem ERP diartikan sebuah system yang mendukung proses bisnis dengan menyediakan informasi secara realtime yang terintegrasi antar divisi – divisi fungsional perusahaan. Dengan adanya ERP, perusahaan dapat memanipulasi data atau informasi dalam jumlah yang besar untuk diolah dan ditampilkan sesuai dengan yang diinginkan. Teknologi ERP melakukan integrasi data melalui metode single data entry, di mana data hanya perlu dimasukkan sekali dan dapat diakses oleh berbagai fungsibisnis (Leon, dalam Zeppelin Jiwa Husada Taringan, 2008). ERP ialah suatu perangkat lunak yang menyediakan berbagai informasi yang dibutuhkan dalam operasional bisnis perusahaan.

Sistem ERP mengelola proses logistik, distribusi, inventaris, pengiriman, pembuatan faktur, dan akuntansi perusahaan. Dengan adanya sistem ini, aktivitas bisnis seperti penjualan, pengiriman, produksi, manajemen persediaan, manajemen kualitas, dan penyimpanan data transaksi dapat dikendalikan secara efektif.

Penerapan sistem ERP dapat mengoptimalkan operasional industri dan mengurangibiaya-biaya operasional yang tidak efektif, seperti biaya persediaan dan

kerugian akibat kesalahan teknis.

Odoo diartikan perangkat lunak yang berkembang dengan cepat dan tersedia dengan biaya yang cukup terjangkau. Salah satu aplikasi ERP yang saat ini tersedia ialah Odoo. Odoo diartikan serangkaian aplikasi bisnis dengan sumber terbuka yang menyediakan berbagai fungsi manajemen, termasuk CRM (Customer Relationship Management), e-commerce, akuntansi, tagihan, manajemen inventori, manajemen gudang, manajemen keuangan, penjualan dan pembelian, manufaktur, serta manajemen proyek. Odoo mengimplementasikan sistem ERP atau Enterprise Resource Planning untuk mengintegrasikan berbagai elemen bisnis melalui satu aplikasi.

PT. Visiniaga Mitra Kreasindo menerapkan aplikasi Odoo sebagai sistem ERP perusahaan mereka. Odoo ERP diartikan perangkat lunak yang digunakan oleh perusahaan, baik dalam skala kecil, menengah, maupun perusahaan besar, untuk membantu pengelolaan manajemen data. Awalnya dikenal dengan nama OpenERP, perangkat lunak ini mengubah namanya menjadi Odoo pada akhir tahun 2012. Aplikasi Odoo mengadopsi konsep open source, yang memungkinkan pengembangan dan penggunaan data secara terbuka sesuai kebutuhan pengguna atau perusahaan. Aplikasi ini dapat diakses melalui berbagai perangkat, termasuk web, desktop, dan mobile.

Selain itu, Odoo telah didukung oleh komunitas yang kuat, memiliki modul yang lengkap, instalasi yang mudah, dan biaya yang terjangkau. Penerapan sistem ERP pada perusahaan PT. Visiniaga Mitra Kreasindo untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) yang dimiliki oleh perusahaan. Hal ini memungkinkan Human Resource Department (HRD) untuk lebih mudah mengontrol dan mengelola karyawan atau pekerja di perusahaan. Mengingat jumlah pekerja yang dimiliki Visiniaga cukup banyak untuk ukuran perusahaan kecil, penerapan sistem ERP dapat membantu mempermudah proses manajemen SDM secara efisien dan efektif. Perangkat lunak ERP membantu dalam menjalankan proses bisnis secara efisien dengan mengintegrasikan berbagai aktivitas dari seluruh perusahaan, termasuk penjualan, pemasaran, Pembelian, logistik, akuntansi, dan kepegawaian.

PT. Visiniaga Mitra Kreasindo ialah sebuah perusahaan menengah yang fokus pada penyediaan solusi teknologi. Perusahaan ini memiliki fokus yang kuat dalam memberikan solusi teknologi yang canggih di berbagai bidang, seperti integrasi solusi bisnis, aplikasi sistem, pengembangan produk, layanan aplikasi internet/intranet, komunikasi, dan manajemen jaringan. Perusahaan ini berkomitmen untuk menyediakan solusi teknologi yang inovatif dan dapat membantu pelanggan dalam memenuhi kebutuhan bisnis mereka.

Penerapan ERP menggunakan aplikasi Odoo menjadi strategi PT. Visiniaga mitra kreasindo untuk meningkatkan efektif dan efisiensi. Serta mengidentifikasi dan menganalisa potensi tantangan yang dihadapi perusahaan dalam mengatasi kesulitan migrasi data, resistensi perubahan dari karyawan, dan keterbatasan sumber daya internal. Melalui analisis ini dapat memberikan bukti empiris

mengenai efektivitas dan dampak dari penerapan Odoo ERP pada perusahaan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka penulis mengambil rumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana perusahaan menerapkan aplikasi Odoo sebagai sistem ERP terutama dalam hal efisiensi operasional, integrasi data dan pengelolaan data serta cara mengatasi hambatan dan tantangan?
2. Bagaimana hasil keuangan perusahaan setelah memakai aplikasi Odoo?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan yang ingin dicapai ialah untuk memahami dan manfaat dan konsekuensi dari implementasi aplikasi Odoo dalam konteks efisiensi operasional, integrasi data, pengelolaan data, dan dampak pada hasil keuangan perusahaan. Diharapkan dengan menggunakan aplikasi odoo ini dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan dan memberikan pelayanan yang lebih baik bagi customer.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian yang ingin dicapai, ialah sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi sebagai masukan mengenai manfaat penerapan ERP sistem sehingga dapat menghasilkan suatu kepercayaan publik dan mampu meningkatkan kualitas informasi perusahaan lebih baik lagi.
2. Menunjukkan keuntungan dan manfaat dari implementasi ERP Odoo dalam

perusahaan

3. Memberikan masukan bagi perusahaan yang ingin mengadopsi ERP Odoo, sehingga dapat mempersiapkan diri dengan baik dalam mengatasi tantangan dan risiko yang mungkin timbul selama implementasi.

1.5 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian dalam masalah ini, maka batasan masalahnya ialah sebagai berikut :

1. Penelitian hanya difokuskan pada perusahaan dan tidak melibatkan perusahaan dari industri lainnya.
2. Penelitian hanya difokuskan pada implementasi ERP Odoo dan pengaruhnya terhadap proses bisnis.
3. Penelitian ini akan mempertimbangkan hambatan dan tantangan yang umumnya terkait dengan implementasi aplikasi ERP.
4. Penelitian ini akan lebih terfokus dan dapat memberikan wawasan yang spesifik terkait penerapan aplikasi Odoo sebagai sistem ERP dalam konteks yang telah ditentukan.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Sistem

Definisi sistem menurut James A. Hall yang diterjemahkan oleh Dewi Fitrianisari dan deny Arnos Kwary (2011) dalam bukunya *Accounting Information Systems*, Sekelompok dua atau lebih komponen atau subsistem yang saling berhubungan yang melayani tujuan yang sama disebut sebagai sistem. Suatu sistem disebut sebagai subsistem ketika dilihat dalam kaitannya dengan sistem yang lebih besar yang menjadi bagiannya, dan suatu sistem disebut sebagai sistem ketika menjadi pusat perhatian. Suatu sistem juga harus memiliki lebih dari satu komponen yang bekerja menuju satu tujuan. Maksud atau tujuan yang dilayani oleh setiap komponen ialah sama meskipun setiap bagian beroperasi secara independen dari yang lain. Sebuah komponen tidak dianggap sebagai bagian dari sistem jika tidak memajukan tujuan bersama. Saat mempelajari sistem informasi, penting untuk mengingat dua hal:

1. Dekomposisi Sistem Proses memecah sistem menjadi komponen yang lebih kecil dikenal sebagai dekomposisi sistem.
2. Ketergantungan Antar Sistem Saling ketergantungan subsistem mengacu pada kapasitas sistem untuk mencapai tujuannya sehubungan dengan efisiensi operasinya dan kelancaran interaksi antara subsistemnya.

Sistem ialah kumpulan dari dua atau lebih komponen yang saling terkait dan bekerja sama untuk mencapai tujuan, menurut Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart (2014) dalam bukunya Sistem Informasi Akuntansi. Masukan (input data), pemrosesan (pengolahan data), dan keluaran (output informasi) ialah komponen-komponen yang secara kolektif mewakili suatu sistem. Diartikan beberapa deskripsi dari komponen sistem:



Gambar 2.1 Bagan Elemen Sistem

Proses pemrosesan input dimulai dengan sistem menerima input, dan tindakan awal ialah mengambil data transaksi dan memasukkannya ke dalam sistem. Biasanya, aktivitas bisnis memulai proses pengumpulan data. Tiga aspek dari setiap tindakan bisnis harus memiliki data yang dikumpulkan pada mereka:

1. Setiap aktivitas yang menarik.
2. Sumber data yang dipengaruhi oleh setiap aktivitas.
3. Orang yang berpartisipasi dalam setiap aktivitas.

Pemrosesan data datang berikutnya, diikuti oleh penyimpanan data, dan akhirnya konversi. Data tentang aktivitas perusahaan harus ditangani setelah dimasukkan ke dalam sistem untuk menjaga arus database. Output informasi ialah tahap terakhir dari siklus pemrosesan data. Dokumen, laporan, atau jawaban atas pertanyaan ialah tiga cara informasi biasanya disediakan. Apapun bentuk fisiknya,

informasi yang diberikan memenuhi persyaratan informasi yang tepat waktu, akurat, lengkap, dan ringkas. Dimana pengguna informasi akan menerima informasi tersebut. Menurut Mulyadi (2008:2) menyatakan bahwa suatu sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berhubungan yang bekerja sebagai satu kesatuan untuk mencapai tujuan tertentu. Sebaliknya, suatu sistem dapat digambarkan sebagai kumpulan bagian-bagian yang bekerja sama untuk mencapai sejumlah tujuan, menurut Krismiaji (2010: 1). Sistem informasi memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Membantu dalam manajemen pasokan. Tugas manajemen untuk mengelola sumber daya perusahaan secara efektif disebut sebagai administrasi. Laporan keuangan tradisional dan sejumlah laporan lain yang diperlukan digunakan oleh sistem informasi untuk memberikan informasi kepada pengguna eksternal tentang pemanfaatan sumber daya. Berbagai laporan pertanggungjawaban menyediakan manajemen dengan data layanan di dalamnya.
2. Membantu manajemen dalam pengambilan keputusan. Manajemen memiliki akses ke data yang diperlukan untuk memenuhi kewajiban pengambilan keputusan ini berkat sistem informasi.
3. Membantu operasional bisnis sehari-hari. Sistem informasi memberikan informasi kepada staf operasional yang dapat mereka gunakan untuk melaksanakan tugas sehari-hari secara efisien dan efektif.
4. Pembuatan sistem akuntansi biasanya difokuskan pada penghematan biaya untuk mengurangi biaya dalam pemeliharaan catatan akuntansi.

Akuntansi ialah informasi tentang bagaimana aset organisasi dimintai pertanggungjawaban. Telah dibuktikan berulang kali bahwa pengembangan sistem akuntansi meningkatkan keselamatan karyawan sehingga pengguna aset organisasi dimintai pertanggungjawaban dengan cara yang benar serta pengendalian internal sehingga keluaran sistem dapat dipercaya. Lima tugas dilakukan oleh setiap sistem informasi akuntansi:

1. Pengumpulan data, terdiri dari enam tahap, yaitu :
 - a. Penangkapan data transaksi.
 - b. Pengukuran data, bila data bersifat kumulatif.
 - c. Pencatatan data kedalam formulir-formulir.
 - d. Pengabsahan data-data untuk memastikan ketepatan dan kecepatannya.
 - e. Pengelompokkan data, untuk memasukkan pada kategori-kategori yang telah ditentukan sebelumnya.
 - f. Pemindehan data dari tempat penangkapan ketempat pemrosesan.
2. Pemrosesan data, meliputi langkah-langkah sebagai berikut :
 - a. Mengklasifikasi data yang di kumpulkan setelah tahap pengabsahan.
 - b. Pengalihan data dokumen.
 - c. Penyortiran data, mengatur dan menurut satu atau lebih karakteristik.
 - d. Pengolompokkan data, mengatur data menurut data-data yang mempunyai sifat-sifat yang sama.
 - e. Penggabungan 2 atau lebih 2 kelompok file.
 - f. Perhitungan dan perbandingan.
3. Manajemen data terdiri dari 3 tahap:

- a. Penyimpanan data yaitu menempatkan data-data dalam file-file database.
 - b. Pemutahiran data, yaitu menyesuaikan data yang tersimpan untuk mencerminkan peristiwa, operasi dan keputusan yang terbaik.
 - c. Pengambilan ulang, yaitu mengakses data yang tersimpan, baik untuk pemrosesan lebih lanjut maupun untuk pelaporan pada pemakaian laporan.
4. Pengendalian dan pengamatan data, bertujuan untuk menjaga aset dan memastikan keakuratan data, kesalahan pemrosesan, pemalsuan catatan, pencurian selama pemrosesan.
5. Penyediaan informasi Langkah-langkah pemrosesan informasi :
- a. Pelaporan, meliputi penyiapan laporan dari data yang telah di proses, telah disimpan atau darikeduanya
 - b. Mengkomunikasikan informasi, meliputi penyajian laporan kepada pemakai secara fisik.

2.2 Pengertian Sistem Informasi

Pada dasarnya, akuntansi ialah sistem informasi yang menghasilkan laporan keuangan tentang aktivitas moneter dan kondisi perusahaan bagi *stakeholders*. Menurut James A. Hall, yang diterjemahkan oleh Dewi Fitriani Sari dan Deny Arnos Kwary dalam buku mereka yang berjudul Accounting Information Systems (2011), sistem informasi dapat didefinisikan sebagai rangkaian prosedur formal yang digunakan untuk mengumpulkan data.

Menurut Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart dalam buku mereka yang berjudul "Sistem Informasi Akuntansi" (2014), Data yang telah dikelola dan diolah untuk memberi arti dan meningkatkan pengambilan keputusan dapat disebut

sebagai informasi. Karena semakin banyak informasi yang tersedia, baik secara kuantitas maupun kualitas, pengguna informasi dapat melakukan pekerjaannya dengan lebih efektif. Informasi sebagian besar digunakan untuk mengurangi ketidakpastian saat membuat keputusan tentang suatu masalah. Informasi dianggap berguna jika keuntungan yang ditawarkannya melebihi biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkannya. Berikut ini ialah kualitas informasi yang berharga dan berkualitas tinggi:

1. Relevan: Informasi yang termasuk dalam laporan atau dokumen harus relevan dengan tujuan yang dinyatakan. Data tersebut dapat membantu staf dengan tugas administratif mereka atau mendukung pilihan manajemen. Jika informasi diberikan kepada orang yang membutuhkannya, itu akan sangat berharga; Namun, jika diberikan kepada mereka yang tidak membutuhkannya, itu tidak akan bermanfaat.
2. Tepat Waktu menentukan nilai informasi dan sangat penting. Informasi harus diberikan dalam jangka waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan tindakan yang didukungnya. Akibatnya, sangat penting untuk memberikan informasi secara tepat waktu, dengan mengingat bahwa informasi berfungsi sebagai dasar untuk pengambilan keputusan. Jika informasi diberikan setelah tenggat waktu, ini dapat menyebabkan pengambilan keputusan yang salah.
3. Akurasi ialah Informasi harus bebas dari kesalahan yang signifikan.

Namun, "signifikan" tergantung pada spesifikasi masalah dan menantang untuk diukur. Dalam beberapa keadaan, informasi harus sangat tepat, sedangkan dalam keadaan lain, akurasi yang kurang dapat diterima.

1. Kelengkapan ialah tergantung pada spesifikasi masalah dan menantang untuk diukur. Dalam beberapa keadaan, informasi harus sangat tepat, sedangkan dalam keadaan lain, akurasi yang kurang dapat diterima.
2. Ringkas ialah Informasi harus dikumpulkan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Manajer tingkat bawah mungkin memerlukan banyak informasi spesifik. Namun, pengetahuan menjadi lebih padat dan terkonsentrasi saat menyebar melalui organisasi dan mencapai manajemen senior.

Adapun tingkat sistem informasi tersebut yakni:

1. Sistem pemrosesan transaksi (Transaction Processing Systems, TPS) TPS ialah hasil dari evolusi kantor elektronik, di mana pekerjaan rutin tertentu, termasuk pemrosesan transaksi, diotomatisasi.
2. Sistem Informasi Manajemen (SIM) diartikan suatu kerangka pengelolaan yang menyediakan informasi bagi manajer guna mendukung operasi dan pengambilan keputusan dalam suatu organisasi. SIM melibatkan proses-proses yang mengumpulkan, mengelola, menyimpan, menganalisis, dan menyajikan informasi yang relevan dan akurat kepada manajer pada berbagai tingkatan organisasi. Tujuannya ialah untuk membantu manajer dalam memahami situasi operasional, memantau kinerja, mengidentifikasi masalah, merencanakan kegiatan, dan mengambil keputusan yang efektif. SIM dapat mencakup berbagai komponen seperti pengumpulan data, basis data, perangkat lunak analisis, alat pelaporan, dan teknologi komunikasi untuk menyediakan informasi yang diperlukan bagi manajer dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab mereka.

3. Sistem Informasi Pendukung (SPK) ialah jenis SIM yang membantu manajer membuat pilihan alternatif dengan menyediakan proses yang disesuaikan dan pemodelan khusus. SPK dirancang untuk memberikan dukungan lebih lanjut dalam proses pengambilan keputusan dengan menggunakan algoritma, metode analisis, dan teknik pemodelan yang spesifik. Dengan menggunakan SPK, manajer dapat memperoleh solusi atau opsi yang beragam dan terukur, serta dapat menganalisis konsekuensi dari setiap alternatif yang dipertimbangkan. SPK bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas pengambilan keputusan dengan memberikan manajer alat yang lebih canggih dan terarah untuk menghadapi situasi yang kompleks dan mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik.
4. Sistem Informasi Bisnis (Business Information Systems) dirancang sebagai jawaban atas kesulitan dalam mengintegrasikan data dan informasi dari operasi perusahaan berbasis web. Tujuan dari sistem ini ialah untuk mengumpulkan, menyimpan, mengelola, menganalisis, dan menyajikan data dan informasi yang berkaitan dengan proses perusahaan yang dilakukan secara online. Dengan adanya Sistem Informasi Bisnis, perusahaan dapat memperoleh akses yang lebih baik terhadap informasi yang relevan untuk mendukung pengambilan keputusan yang efektif dan meningkatkan kinerja bisnis. Sistem ini dirancang untuk mengintegrasikan berbagai aspek bisnis, seperti penjualan, pemasaran, keuangan, rantai pasokan, dan pelaporan ke dalam satu platform yang terpusat. Dengan demikian, perusahaan dapat memanfaatkan potensi data dan informasi yang

dihasilkan dari proses bisnis berbasis internet untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan keunggulan bersaing.

2.3 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Dasaratha V. Rama dan Frederick L. Jones dalam bukunya yang berjudul "Sistem Informasi Akuntansi" (2011), Subsistem sistem informasi manajemen (SIM) yang dikenal sebagai sistem informasi akuntansi (SIA) ialah sistem yang menawarkan informasi akuntansi, keuangan, dan lainnya yang berasal dari pemrosesan rutin transaksi akuntansi. Sistem informasi akuntansi bekerja untuk mengumpulkan, memproses, dan menyajikan data yang berkaitan dengan aspek keuangan dan akuntansi organisasi dalam konteks ini.

Menurut Jerry J. Weygandt, Donald E. Kieso, Paul D. Kimmel yang diterjemahkan oleh Ali Akbar Yulianto, Wasilah, dan Rangga Handika dalam bukunya yang berjudul "Accounting Principles" (2007), Sebuah sistem yang dikenal sebagai sistem informasi akuntansi mengumpulkan, memproses, dan menyebarkan data keuangan kepada pihak yang berkepentingan. Dalam sistem ini, data transaksi dikumpulkan, diolah, dan digunakan untuk menghasilkan laporan keuangan yang relevan dan akurat. Informasi keuangan ini kemudian disampaikan kepada pemangku kepentingan seperti pemilik bisnis, investor, kreditor, dan pihak lain yang membutuhkan informasi tersebut. Dengan demikian, Sistem informasi akuntansi sangat penting untuk memberikan data yang relevan dan bermanfaat untuk pengambilan keputusan dan menilai kinerja keuangan. Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi antara lain yaitu :

1. Sistem informasi akuntansi digunakan oleh bisnis untuk menghasilkan

laporan eksternal yang dibutuhkan oleh kreditur, investor, otoritas pajak, lembaga pemerintah, dan kelompok lainnya. Laporan-laporan ini termasuk yang dibutuhkan oleh badan pengawas yang mengawasi bisnis di industri perbankan dan utilitas, serta laporan keuangan dan Surat Pemberitahuan Tahunan Pajak (SPT). Sistem informasi akuntansi memainkan peran penting dalam menghasilkan laporan-laporan ini dengan mengumpulkan, mengolah, dan menganalisis data transaksi yang relevan. Tujuan dari laporan-laporan eksternal ini ialah untuk memenuhi kebutuhan informasi para pihak yang memiliki kepentingan terhadap perusahaan, sehingga mereka dapat melakukan evaluasi keuangan, pemantauan peraturan perpajakan, serta pengawasan dan pengaturan industri yang relevan.

2. Sistem informasi akuntansi diperlukan oleh manajer untuk mendukung tugas sehari-hari dalam siklus operasional bisnis. Tugas-tugas ini termasuk menerima pesanan dari konsumen, memasok barang dan jasa kepada mereka, mengeluarkan faktur kepada mereka, dan mendapatkan pembayaran dari mereka. Sistem informasi akuntansi komputer dapat mengelola transaksi berulang ini secara efektif. Banyak paket perangkat lunak akuntansi yang tersedia juga mendukung fungsi-fungsi rutin ini, memungkinkan manajer untuk mengotomatiskan dan mempermudah proses-proses tersebut.
3. Informasi juga memiliki peran penting dalam mendukung pengambilan keputusan yang tidak rutin di semua tingkat organisasi. Salah satu contohnya ialah mengetahui produk-produk yang memiliki penjualan yang baik dan pelanggan mana yang paling berharga. Sistem informasi akuntansi

memberikan data dan analisis yang relevan untuk membantu manajer dalam mengidentifikasi tren penjualan, menganalisis preferensi pelanggan, dan mengevaluasi kinerja produk secara keseluruhan. Dengan menggunakan informasi ini, manajer dapat membuat keputusan strategis seperti menyesuaikan strategi pemasaran, mengoptimalkan portofolio produk, atau meningkatkan kepuasan pelanggan. Sistem informasi akuntansi juga menyediakan laporan dan analisis keuangan yang mendalam, yang digunakan dalam pengambilan keputusan tentang alokasi sumber daya, investasi, atau kebijakan keuangan. Dengan demikian, sistem informasi akuntansi berfungsi sebagai alat yang penting bagi manajer dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis.

4. Perencanaan dan Pengendalian

Dalam aktivitas perencanaan dan pengendalian, sistem informasi memiliki peran penting. Sistem informasi menyimpan informasi terkait anggaran dan biaya standar, serta merancang laporan untuk membandingkan anggaran dengan jumlah aktual. Dengan mengumpulkan banyak data dengan biaya rendah menggunakan pemindai untuk melacak komoditas yang dibeli dan dijual, pengguna dapat melakukan perencanaan dan kontrol yang lebih menyeluruh. Untuk melindungi aset perusahaan dari pencurian atau perusakan dan untuk menjamin keakuratan data keuangan, tindakan pengendalian internal mencakup kebijakan, prosedur, dan sistem informasi.

Salah satu cara untuk mencapai tujuan tersebut ialah dengan membangun

pengendalian ke dalam sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi. Sebagai contoh, suatu sistem informasi dapat menggunakan kata sandi (password) sebagai langkah pencegahan agar individu lain tidak memiliki akses ke format data entri dan laporan yang tidak relevan dengan pekerjaan mereka. Dengan demikian, penggunaan kata sandi dalam sistem informasi tersebut berfungsi sebagai mekanisme perlindungan terhadap akses yang tidak diotorisasi.

Dalam upaya menjaga keakuratan data keuangan, pengendalian internal juga dapat melibatkan implementasi kebijakan dan prosedur yang memastikan integritas data, seperti verifikasi dan validasi data, pemisahan tugas, dan pemantauan secara berkala terhadap penggunaan sistem. Dengan adanya pengendalian yang tepat, perusahaan dapat mengurangi risiko kerugian atau korupsi, serta meningkatkan keandalan dan keakuratan informasi keuangan yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi mereka. Untuk memenuhi tiga fungsi bisnis pentingnya, sistem informasi akuntansi dapat berperan dalam hal-hal berikut ini :

1. Mengumpulkan dan menyimpan informasi mengenai operasi, aset, dan staf organisasi. Operasi bisnis yang sering diulangi oleh organisasi termasuk membeli bahan mentah atau melakukan penjualan.
2. Mengubah data menjadi informasi yang dapat digunakan manajemen untuk mengatur, melaksanakan, memantau, dan menilai operasi, personel, dan sumber daya.
3. Tetapkan perlindungan yang memadai untuk melindungi sumber daya dan data perusahaan.

Sistem informasi mencakup berbagai kegiatan yang terkait dengan siklus

pemrosesan transaksi perusahaan, yang dapat dikelompokkan menjadi empat bagian sebagai berikut:

1. Siklus Pendapatan ialah mengacu pada sekelompok aktivitas komersial dan prosedur pemrosesan informasi yang terkait dengan penyediaan barang dan jasa kepada konsumen dan menerima pembayaran tunai untuk penjualan tersebut. Siklus ini mencakup kegiatan yang terkait dengan penyediaan barang dan jasa ke organisasi lain dan mengumpulkan pembayaran terkait. Sistem alokasi untuk siklus ini seringkali terdiri dari input pesanan pelanggan, penagihan, piutang, dan pelaporan penjualan perdagangan.
2. Siklus Pengeluaran ialah Urutan tindakan bisnis dan prosedur pemrosesan informasi yang terhubung dengan pembelian barang dan jasa dan pembayaran membentuk siklus pengeluaran. Siklus ini menyangkut kegiatan yang berkaitan dengan perolehan barang dan jasa dari organisasi lain dan pemenuhan kewajiban terkait. Sistem aplikasi seperti penggajian, hutang dagang, dan sistem pembelian biasanya diartikan bagian dari siklus ini.
3. Siklus Produksi berkaitan dengan kegiatan yang terkait dengan transformasi sumber daya menjadi komoditas dan jasa. Siklus ini mencakup sistem aplikasi untuk pengendalian persediaan, akuntansi aset, pengendalian dan akuisisi produksi, dan akuntansi biaya produksi.
4. Siklus Keuangan tentang kejadian yang melibatkan pembelian dan penanganan dana modal, termasuk uang tunai. Siklus ini mencakup perangkat lunak untuk mengelola dan mengendalikan arus kas, mengelola utang, dan mengelola rencana pensiun karyawan.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Sistem Informasi Akuntansi

Dalam menyusun sistem informasi akuntansi, terdapat berbagai faktor di luar sistem akuntansi yang perlu diperhatikan. Faktor-faktor ini akan memengaruhi keberhasilan sistem, termasuk perilaku manusia dalam organisasi, penggunaan metode kuantitatif, dan penggunaan komputer sebagai alat bantu.

Sistem informasi akuntansi harus memperhitungkan perilaku manusia organisasi karena mereka bergantung pada orang untuk berfungsi. Aspek psikologis ini sangat penting karena, jika tidak ditangani dengan tepat, ketidakpuasan dapat mengganggu fungsi sistem informasi. Ketidakpuasan ini bisa diekspresikan dalam bentuk resistensi terhadap penggunaan sistem informasi tersebut.

Penggunaan metode kuantitatif juga diartikan faktor yang perlu dipertimbangkan dalam sistem informasi akuntansi. Metode ini melibatkan penggunaan analisis dan perhitungan matematis dalam pengolahan data keuangan. Dengan menerapkan metode kuantitatif yang tepat, sistem informasi akuntansi dapat menghasilkan informasi yang lebih akurat dan relevan. Penggunaan komputer sebagai alat bantu juga memainkan peran penting dalam pengembangan sistem informasi akuntansi. Komputer dapat meningkatkan efisiensi dan kecepatan pengolahan data, serta memungkinkan pengguna untuk mengakses informasi dengan cepat. Namun, penggunaan komputer juga memerlukan pemahaman dan keterampilan teknis yang diperlukan agar sistem informasi akuntansi dapat berfungsi dengan baik. Dalam rangka menyusun sistem informasi akuntansi yang sukses, semua faktor ini perlu diperhatikan dan dikelola dengan baik. Penting untuk memahami perilaku manusia, mengadopsi metode kuantitatif yang tepat, dan

memastikan penggunaan komputer yang efektif dalam sistem informasi akuntansi.

Manfaat Sistem Informasi Akuntansi antara lain :

1. Memberikan informasi yang tepat dan akurat secara tepat waktu sehingga aktivitas utama dapat dilakukan dengan efektif dan efisien
2. Meningkatkan mutu dan mengurangi biaya produksi dan layanan yang dihasilkan, serta meningkatkan efisiensi
3. Meningkatkan kemampuan dalam pengambilan keputusan
4. Meningkatkan efisiensi kerja di departemen keuangan.

2.4 Pengertian Akuntansi

Menurut Samryn, L.M. (2012) dalam bukunya yang berjudul Pengantar Akuntansi, dia menyatakan bahwa akuntansi ialah sistem informasi yang mengubah data transaksi menjadi data keuangan. Menurut Jerry J. Weygandt, Donald E. Kieso, Paul D. Kimmel yang diterjemahkan oleh Ali Akbar Yulianto, Wasilah, Rangga Handika (2007) dalam bukunya yang berjudul Accounting Principles, mereka menjelaskan bahwa akuntansi ialah sistem informasi yang bertujuan untuk mengidentifikasi, mencatat, dan mengkomunikasikan peristiwa-peristiwa ekonomi dari suatu organisasi kepada para pengguna yang memiliki kepentingan terhadap informasi tersebut. Dalam konteks ini, akuntansi berperan dalam menyajikan informasi keuangan yang relevan dan dapat dipercaya bagi para pengguna tersebut.

Menurut Marshall B. Romney, Paul John Steinbart (2014) dalam bukunya yang berjudul Sistem Informasi Akuntansi, Menurut penjelasan mereka, akuntansi ialah suatu proses yang mencakup identifikasi, pengumpulan, dan penyimpanan data serta pengembangan, pengukuran, dan komunikasi informasi. Dalam konteks

ini, **akuntansi** memainkan peran penting dalam mengelola data dan informasi yang berkaitan dengan peristiwa ekonomi suatu entitas.

Fungsi utama Akuntansi ialah mengelola sumber daya informasi keuangan perusahaan. Fungsi ini melibatkan beberapa komponen penting, yaitu:

1. Akuntansi menangkap dan mencatat banyak dampak keuangan yang dihasilkan dari interaksi bisnis. Prosedur ini mencakup tugas-tugas seperti memindahkan bahan mentah dari gudang ke area manufaktur, mengirimkan barang ke konsumen, menerima pembayaran dari mereka dan menyimpannya di bank, membeli inventaris, dan memenuhi kewajiban hutang.
2. Fungsi utama Akuntansi bertugas mengawasi sumber daya data keuangan perusahaan. Fungsi ini melibatkan beberapa komponen penting, yaitu:

Akuntansi menangkap dan mencatat banyak dampak keuangan yang dihasilkan dari interaksi bisnis. Prosedur ini mencakup tugas-tugas termasuk memindahkan bahan baku dari gudang ke area manufaktur, mengirimkan barang ke pelanggan, menerima pembayaran pelanggan dan menyimpannya di bank, membeli inventaris, dan memenuhi komitmen keuangan. Untuk mengoordinasikan berbagai tugas penting yang dilakukan oleh staf operasional, akuntansi berperan dalam memberikan informasi akuntansi kepada individu-individu tersebut. Mengontrol inventaris, akuntansi biaya, membayar karyawan, melacak hutang dan piutang, memproses tagihan, menghitung aset tidak lancar, dan memelihara catatan buku besar ialah semua aktivitas akuntansi yang secara langsung mendukung operasi perusahaan. Hal itu memperlihatkan keuntungan dari akuntansi:

1. Akuntansi menyediakan informasi ekonomi, terutama yang berhubungan dengan aspek keuangan, kepada pihak-pihak yang membutuhkannya
2. Akuntansi bertanggung jawab dalam memberikan laporan keuangan yang menggambarkan kinerja perusahaan kepada pemilik perusahaan.
3. Akuntansi memungkinkan untuk melacak dan mengetahui perkembangan perusahaan dari

Proses akuntansi melibatkan tindakan mengenali, mencatat, dan menerjemahkan peristiwa ekonomi yang terjadi dalam suatu organisasi untuk kemudian disampaikan kepada pengguna informasi.

Dalam proses akuntansi ini, dihasilkan informasi keuangan yang memiliki beberapa sifat-sifat berikut ini:

1. Tahun ke tahun melalui laporan keuangan yang disajikan. Akuntansi dianggap sebagai suatu ideologi karena dipandang sebagai **subsistem dari ideologi kapitalisme yang** memberikan prioritas pada **kepentingan pemilik modal.**
2. **Akuntansi** dilihat **sebagai usaha karena** berperan dalam **menyampaikan dan mengkomunikasikan** informasi **tentang perusahaan kepada pihak yang** membutuhkannya.
3. **Akuntansi** dianggap **sebagai catatan historis** karena **hanya mencatat** peristiwa **yang** telah **terjadi, tidak** mampu meramalkan kejadian di masa depan.
4. Akuntansi dianggap sebagai realitas ekonomi saat ini karena telah menjadibagian integral dari sistem ekonomi dan bisnis yang ada.

5. Akuntansi dianggap sebagai sumber informasi karena mengolah data menjadi informasi yang bermanfaat bagi pengguna untuk pengambilan keputusan.
6. Akuntansi dianggap sebagai komoditas karena telah menjadi barang dagangan yang diminati oleh para pengguna.

Sistem Akuntansi atau proses akuntansi merujuk pada proses pengolahan data yang melibatkan elemen umum yang digunakan dalam setiap tahap pengolahan data. Ilustrasi di bawah ini memberikan gambaran tentang elemen-elemen tersebut. Elemen-elemen yang umum digunakan dalam setiap proses pengolahan data ialah sebagai berikut:

Akuntansi menggunakan aliran siklus, atau proses akuntansi, dalam proses pengolahan data, dimulai dengan pencatatan transaksi, dilanjutkan dengan klasifikasi, peringkasan, dan pelaporan. Untuk memberikan manajemen data keuangan yang mereka butuhkan untuk menjalankan bisnis, sistem akuntansi itu sendiri terdiri dari formulir, catatan, dan laporan yang terorganisir dengan baik.

Elemen-elemen utama dalam sistem akuntansi meliputi formulir, catatan seperti jurnal, buku besar, buku pembantu, serta laporan. Berikut ini penjelasan singkat mengenai masing-masing elemen sistem akuntansi:

1. **Formulir**

Formulir diartikan dokumen yang digunakan untuk mencatat transaksi. Ini ialah media atau sarana untuk mendokumentasikan peristiwa yang terjadi dalam organisasi dengan mencatatnya secara tertulis.

2. Jurnal

Jurnal ialah catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan merangkum data keuangan dan data lainnya.

3. Buku Besar

Buku Besar (general ledger) berisi rekening-rekening yang digunakan untuk merangkum data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal.

4. Buku Pembantu

Buku Pembantu digunakan ketika diperlukan rincian lebih lanjut dari data keuangan yang terdapat dalam buku besar. Buku pembantu ini berisi rekening-rekening pembantu yang memperinci data keuangan yang terkait dengan rekening tertentu dalam buku besar.

5. Laporan

Hasil akhir dari proses akuntansi ialah laporan keuangan, seperti neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar tagihan piutang, dan daftar persediaan yang lambat laku. Laporan ini memberikan informasi yang penting bagi pengambilan keputusan.

Sistem informasi akuntansi untuk pengumpulan, pencatatan, dan penyimpanan data-data bisnis melibatkan beberapa komponen penting, antara lain:

1. Rancangan Laporan

Desain atau sistem informasi akuntansi yang efisien dimulai dengan mempertimbangkan output yang dihasilkan. Karena output ini ialah tujuan informasi sistem informasi akuntansi, desainnya harus sejalan dengan tujuan yang ingin dicapai. Keluaran dari sistem informasi akuntansi meliputi file yang berisi data transaksi, file yang menyimpan informasi akun terbaru, laporan untuk manajemen,

laporan untuk investor dan kreditur, dan laporan untuk kreditur. Laporan untuk manajemen menjadi salah satu output yang paling penting karena digunakan oleh manajer sebagai alat untuk mengambil tindakan, sehingga rancangan sistem informasi harus mempertimbangkan jenis dan isi laporan dengan baik.

2. Perimbangan-perimbangan dalam pembuatan laporan

Laporan yang baik memiliki beberapa karakteristik **yang** serupa, antara lain format yang sama, kegunaan yang jelas, konsistensi dalam penyajian, dan identifikasi yang jelas. Karakteristik-karakteristik ini penting dalam pembuatan laporan agar laporan tersebut dapat digunakan dengan efektif dan memberikan informasi yang relevan.

3. Dokumen-dokumen sumber

Sistem informasi akuntansi, baik yang manual maupun komputerisasi, mengandalkan **dokumen-dokumen sumber secara ekstensif**. Dokumen-dokumen ini **digunakan dalam** pengumpulan, pencatatan, **dan** penyimpanan **data dalam sistem informasi akuntansi**. Dalam sistem informasi akuntansi komputerisasi, dokumen-dokumen sumber dapat diubah menjadi format elektronik untuk memudahkan pengolahan data.

4. Kode (coding)

Penggunaan kode-kode diartikan hal yang sangat penting dalam sistem informasi akuntansi. Kode digunakan untuk mencatat, mengklasifikasi, dan menyimpan data keuangan. Dalam sistem manual, kode-kode sederhana berupa deskripsi alfanumerik dapat digunakan dalam mempersiapkan jurnal entri. Namun, dalam sistem informasi akuntansi komputerisasi, seringkali digunakan kode-kode alfanumerik **yang menggunakan angka dan huruf untuk mencatat transaksi akuntansi**.

2.5 Pengertian Standard Operating System (SOP)

Standard Operating Procedure (SOP) ialah pedoman utama yang mengatur

langkah-langkah atau tahapan yang terkait dengan kegiatan kerja dalam sebuah perusahaan. SOP memiliki aspek yang mengikat karena membatasi jumlah pekerjaan yang dapat dilakukan pekerja. Selain itu, SOP dapat dilihat sebagai penjelasan, langkah-langkah, atau petunjuk yang harus diikuti pekerja saat melakukan pekerjaannya.

1. Konsistensi ialah Menjamin bahwa setiap pelaksana, petugas, atau pegawai memahami dan mengikuti standar yang telah ditetapkan.
2. Kejelasan Tugas ialah Memastikan bahwa setiap pelaksana, petugas, atau pegawai memahami dengan jelas peran dan fungsi masing-masing posisi dalam organisasi
3. Kejelasan Alur yaitu Menggambarkan alur tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang terkait untuk setiap pelaksana, petugas, atau pegawai.
4. Melindungi Organisasi yaitu Membuat SOP dengan tujuan melindungi organisasi atau unit kerja serta melindungi petugas atau pegawai dari tindakan yang melanggar aturan.
5. Meminimalisasi Kesalahan Dengan adanya kejelasan tugas, alur, tanggung jawab, dan wewenang, setiap pelaksana, petugas, atau pegawai dapat mengurangi atau menghindari kegagalan, kesalahan, keraguan, dan duplikasi dalam pekerjaan.
6. Efisiensi: Membuat SOP dengan tujuan meningkatkan produktivitas di semua tugas pekerjaan. SOP diharapkan dapat membantu penyelesaian tugas lebih cepat, tepat, dan sesuai dengan tujuan yang diinginkan.
7. Penyelesaian Masalah yaitu SOP berisi aturan dan batasan tertentu yang

dapat digunakan sebagai pedoman agar setiap karyawan dapat bekerjasesuai dengan koridor yang ditetapkan.

8. Batasan Pertahanan sebagai SOP menjadi pedoman bagi pihak eksternal yang ingin mengetahui informasi yang bersifat privat bagi perusahaan. Dengan adanya SOP yang jelas, pihak tersebut diwajibkan untuk mengikuti prosedur yang telah ditetapkan dan tidak dapat melanggar aturan tanpa mengikuti SOP yang ada.

Manfaat *Standard Operating Procedure* yaitu :

1. Kejelasan prosedur
2. Efisiensi waktu
3. Standarisasi kegiatan
4. Mempermudah evaluasi
5. Mempertahankan kualitas
6. Meningkatkan kemandirian karyawan
7. Informasi kompetensi dan cara meningkatkannya

Beberapa departemen yang terkait dengan standar operasi prosedur (SOP)

penjualan yaitu :

1. Departemen Sales
2. Departemen Administration
3. Departemen IT
4. Departemen Purchasing
5. Departemen Logistik
6. Departemen Finance & Accounting.

2.6 Proses Bisnis

Proses bisnis ialah serangkaian tugas atau aktivitas yang dilakukan oleh organisasi untuk menghasilkan produk atau layanan yang diinginkan oleh pelanggan. Menurut penelitian, proses bisnis diartikan satu set aktivitas terstruktur dan saling terkait yang bertujuan untuk mencapai tujuan tertentu dengan menggunakan sumber daya yang ada. Proses bisnis dapat dijalankan oleh satu departemen atau lintas departemen dalam suatu organisasi, dan melibatkan berbagai fungsi seperti produksi, pemasaran, penjualan, pengadaan, dan keuangan. Tujuan dari proses bisnis ialah untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan kualitas produk atau layanan yang dihasilkan, serta meningkatkan kepuasan pelanggan dan keuntungan organisasi.

Menurut International Organization for Standardization (ISO), proses bisnis ialah serangkaian aktivitas yang saling berhubungan dan saling mempengaruhi yang menggunakan sumber daya untuk menghasilkan hasil yang diinginkan untuk pelanggan atau pemangku kepentingan lainnya. Menurut IBM, proses bisnis ialah kumpulan aktivitas terkait yang berfungsi untuk menghasilkan nilai bagi pelanggan dengan mengubah input menjadi output yang berguna.

Menurut Michael Hammer, salah satu ahli manajemen terkemuka, proses bisnis ialah serangkaian tugas atau aktivitas yang dilakukan oleh organisasi untuk menciptakan, menghasilkan, dan memberikan nilai kepada pelanggan. Menurut Peter F. Drucker, seorang pemikir manajemen ternama, proses bisnis ialah serangkaian tugas atau aktivitas yang diarahkan untuk menghasilkan produk atau

layanan yang bernilai bagi pelanggan dan menghasilkan keuntungan bagi organisasi. Dapat disimpulkan bahwa proses bisnis ialah serangkaian aktivitas yang diarahkan untuk menghasilkan produk atau layanan yang bernilai bagi pelanggan dan organisasi, serta melibatkan berbagai sumber daya dan fungsi dalam suatu organisasi. Tujuannya ialah untuk menciptakan efisiensi dan efektivitas dalam menghasilkan produk atau layanan yang berkualitas tinggi. Adapun proses Bisnis Pada PT. Visiniaga Mitra Kreasindo yakni:

- a. Proses pemesanan barang: pelanggan melakukan pemesanan melalui distributor (karena perusahaan ini ialah system integrator), email, atau telepon. Proses ini akan melibatkan beberapa departemen, seperti procurement, solusi, admin, logistik dan finance.
- b. Proses penerimaan : setelah pemesanan barang diterima, perusahaan akan memulai proses penerimaan barang yang diterima oleh logistik.
- c. Proses pengiriman: setelah produk diterima atau diambil dari pemasok, perusahaan akan memproses pengiriman ke pelanggan. Proses ini melibatkan departemen logistik.
- d. Proses pembayaran: setelah pelanggan menerima produk, perusahaan akan mengirimkan faktur dan invoice kepada pelanggan. Pelanggan akan melakukan pembayaran, dan perusahaan akan memproses pembayaran tersebut. Proses ini melibatkan beberapa departemen keuangan dan pembelian.

Pengiriman bisa langsung dikirim jika pelanggan memiliki tempo di perusahaan. namun jika pembayaran dilakukan cash di depan, barang akan dikirim

setelah kita menerima pembayaran dari pelanggan. Proses pelayanan pelanggan perusahaan akan memberikan dukungan kepada pelanggan dalam bentuk pelayanan pelanggan, seperti pertanyaan tentang produk, keluhan, atau permintaan pengembalian barang. Proses ini melibatkan beberapa departemen, seperti technical support (membuat tiket terlebih dahulu) dan Penjualan (sales). Odoo ini aplikasi yang mampu melakukan proses bisnis perusahaan dan melakukan seluruh otomasi perusahaan meliputi sebagian besar kebutuhan (Andi Sofia, 2017). Secara garis besar berikut Modul-Modul dasar yang disediakan oleh Aplikasi odoo.



Gambar 2.2 Modul Aplikasi Odoo

1. Modul CRM (Customer Relationship Management)

Dimulai dengan aktivitas proses pemasaran untuk menarik calon pelanggan. Setelah itu, proses penjualan dimulai dengan kegiatan seperti pengiriman penawaran, negosiasi, dan kontrak. Jika penawaran diterima, maka pelanggan akan

menjadi pelanggan aktif dalam sistem. Aktivitas selanjutnya termasuk pengelolaan hubungan pelanggan, dukungan, dan penjualan.

2. Modul Sales

Dimulai dengan kegiatan seperti penerimaan pesanan penjualan atau pembuatan penawaran. Kemudian, proses penjualan meliputi konfirmasi pesanan, pengiriman barang, dan faktur penjualan. Setelah itu, ada proses pengelolaan pelanggan, seperti pengelolaan piutang, pembaruan informasi pelanggan, dll.

3. Modul Purchase

Dimulai dengan kegiatan seperti permintaan pembelian atau pencarian pemasok. Proses pembelian melibatkan pembuatan pesanan pembelian, penerimaan barang, faktur pembelian, dan pembayaran ke pemasok. Pengelolaan pemasok juga termasuk dalam alur ini.

4. Modul Project

Diikuti dengan kegiatan seperti pembuatan task karyawan, pembuatan timeline project dan pelaporan project yang sedang perusahaan kerjakan.

5. Modul Approval

Dimulai dengan permintaan pengajuan yang memerlukan persetujuan. Alur ini melibatkan proses persetujuan manajemen, di mana permintaan diajukan ke pihak yang berkaitan untuk mendapatkan persetujuan. Jika persetujuan diberikan, maka permintaan akan diproses sesuai dengan keputusan yang diambil.

6. Modul Expense

Diikuti dengan pengajuan pengeluaran atau biaya yang akan diajukan. Proses melibatkan persetujuan biaya, pengajuan rekening, verifikasi, dan

pembayaran.

7. Modul Inventory

Dimulai dengan kegiatan seperti penerimaan barang, pengelolaan stok, dan pemindahan barang. Proses juga melibatkan pengambilan pesanan, pengiriman barang, dan pengelolaan inventaris.

8. Modul Accounting

Dimulai dengan aktivitas seperti pembuatan jurnal, entri akuntansi, dan pembayaran. Alur ini melibatkan proses pengelolaan akun, pelaporan keuangan, dan rekonsiliasi.

2.7 Pengertian ERP

ERP ialah Sistem informasi yang digunakan oleh bisnis dan layanan untuk mengotomatisasi dan mengintegrasikan aktivitas bisnis. Dengan menggabungkan aktivitas perusahaan seperti penjualan, pemasaran, produksi, logistik, akuntansi, dan sumber daya manusia, perangkat lunak ERP mempromosikan proses bisnis yang efektif. Akuntansi, keuangan, sumber daya manusia, pemasaran, logistik, dan tugas bisnis operasional lainnya dicakup oleh modul terintegrasi dalam perencanaan sumber daya perusahaan (ERP). Fungsi akuntansi berdasarkan buku besar, piutang, hutang, aset tetap, manajemen kas, dan akuntansi adalah di antaranya. Sedangkan modul untuk manajemen aset, leasing, analisis risiko, analisis kredit, dan analisis portofolio membentuk fungsi keuangan. Definisi konsep ERP dirinci sebagai berikut.

Menurut Wawan dan Falahah (2007: 2-3) yakni Sistem ERP ialah sistem yang berbasis komputer dan dibuat untuk memproses transaksi organisasi, integrasi

yang mudah, dan produksi, perencanaan, dan umpan balik konsumen secara real-time. (Daniel O'Leary, 2004). ERP adalah paket perangkat lunak komersial yang menjamin kelancaran integrasi semua arus informasi di perusahaan, termasuk keuangan, akuntansi, sumber daya manusia, rantai pasokan, dan informasi pelanggan. Davenport (1998).

Oleh karena itu, ERP dapat didefinisikan sebagai konsep untuk mengatur dan mengendalikan sumber daya organisasi atau perusahaan agar dapat digunakan secara efektif dan menciptakan nilai tambah bagi semua pihak yang berkepentingan dengan organisasi atau perusahaan tersebut (Wawan dan Falahah, 2007: 5)

Konsep ERP dapat berfungsi dengan baik jika didukung oleh kumpulan aplikasi dan infrastruktur komputer berbasis perangkat lunak dan perangkat keras yang membuatnya sederhana dan mulus untuk mengelola data dan informasi. Selain berperan sebagai fasilitator, solusi teknologi dalam konsep ERP juga dapat memberikan kontribusi nilai melalui otomatisasi proses, integrasi proses, penyederhanaan proses, dan perampingan proses. Akibatnya, tanpa bantuan sistem berbasis komputer, hampir sulit untuk mengimplementasikan konsep ERP. Arti kata "integrasi", yang terkait erat dengan gagasan ERP, adalah sebagai berikut: (Wawan dan Falahah, 2007: 4)

2.8 Pengertian Odoo

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 postgres SQL sebagai database-nya. Dalam sejarah pertama kali Odoo bernama Tiny ERP, kemudian pada tahun 2009 berganti nama menjadi OpenERP setelah itudikembangkan kembali menjadi versi 8 berganti nama menjadi Odoo. Odoo juga salah satu penerapan dari aplikasi *Enterprise Resource Planning* (ERP) yang dibuat dalam bentuk Open Source. Menurut definisi, Odoo adalah satu-satunya sistem manajemen yang digunakan oleh bisnis kecil dan mandiri selain perusahaan besar. Berbagai industri, antara lain perdagangan, tekstil, pertanian, dan lainnya dapat menggunakan Odoo. Perbedaan ini menunjukkan tingkat kemampuan beradaptasi Odoo yang sangat tinggi, memungkinkannya bekerja dengan semua jenis bisnis saat ini.

2.9 Pengertian Penjualan

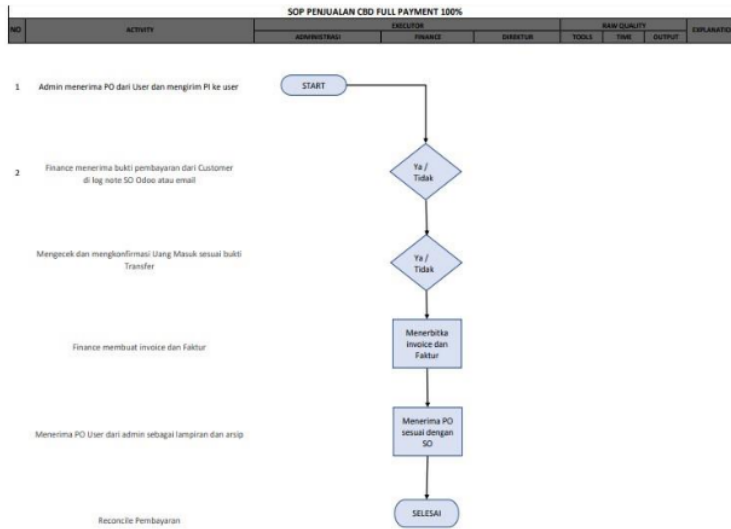
Menurut Budi Raharjo (2006) dalam bukunya yang berjudul *Keuangan dan Akuntansi*, Sebagai sumber pendapatan utama untuk bisnis, penjualan memainkan peran penting dan biasanya dicantumkan pertama kali dalam perhitungan untung/rugi. Tindakan perdagangan komoditas atau layanan antara penjual dan pelanggan disebut sebagai penjualan. Penjualan ini dipahami sebagai sarana utama

dimana bisnis menerima dana dari penjualan barang atau sewa jasa.

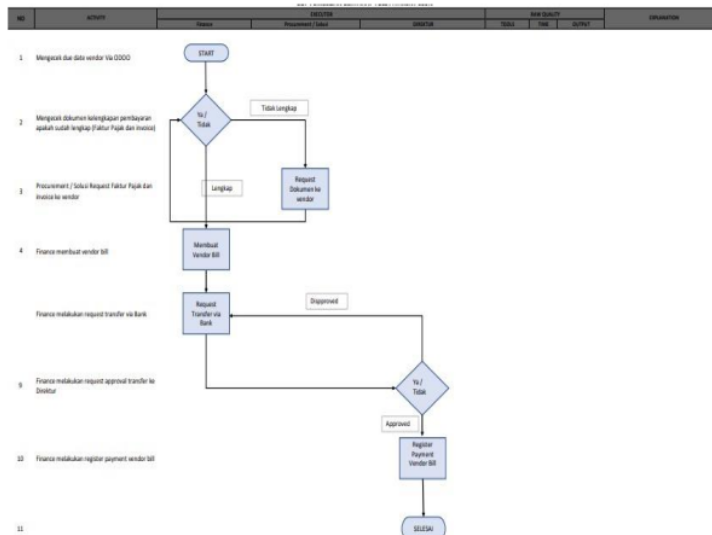
2.10 Prosedur penjualan tunai

Penjualan tunai merujuk pada penjualan barang dagangan kepada pembeli dengan pembayaran yang dilakukan secara langsung menggunakan uang tunai pada saat transaksi. Berikut ini ialah Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk penjualan tunai.

1. Prosedur Penjualan TOP (Terms Of Payment)



Gambar 2.3 Prosedur Penjualan TOP



Gambar 2.4 Prosedur Penjualan TOP

2.11 Internal Control Over Financial Reporting (ICOFR)

Kerangka ICOFR pada dasarnya diartikan perpanjangan dari kerangka pengendalian internal (IC). Ada beberapa framework seperti COSO, Basle, the Combined Code and Turnbull Guidance, Criteria of Control Board Guidance and Control (Jokipii, 2010; Rahim et al., 2018) dengan framework COSO yang paling banyak digunakan akhir-akhir ini di seluruh dunia (Ji et al., 2017). Pada tahun 2006, COSO memperkenalkan kerangka kerja ICOFR yang bertujuan untuk memastikan keandalan laporan keuangan agar dapat menyesuaikan dengan kewajiban SOX (Rubino dan Vitolla, 2014; Lai et al., 2017), dokumen yang berjudul *Internal Control Over Financial Reporting-Guidance for Smaller Public Companies*.

Konsep dasar hubungan antara efektivitas pengendalian internal dan kualitas informasi keuangan didasarkan pada Studi D'Mello et al. (2017) yang

menjelaskan pernyataan mantan ketua Securities and Exchange Commission (SEC) AS tersebut bahwa kualitas informasi kepada pemegang saham ditentukan oleh pengendalian internal. Pernyataan yang menyimpulkan bahwa ICOFR yang tidak efektif akan menyebabkan salah saji dalam pelaporan keuangan. Kegagalan untuk mencegah atau mendeteksi kecurangan atau salah saji dalam proses pelaporan keuangan akan memperburuk kualitasnya. Kegiatan pengendalian harus dapat memperingatkan manajemen jika terjadi penyimpangan yang berpotensi menimbulkan salah saji atau kecurangan dalam pelaporan keuangan (Ashbaugh-Skaife et al., 2008; Donelson et al., 2016). Beberapa penelitian menambahkan bahwa ketidakefektifan ICOFR juga akan menyebabkan rendahnya kualitas pelaporan keuangan (Donelson et al., 2016). Pada titik ini, berdasarkan perspektif teori keagenan, ICOFR dapat menjadi komponen pengawasan dan diharapkan dapat menyelaraskan kepentingan antara prinsipal dan agen, dan fungsi pengawasan ICOFR ini, mencakup lima komponen seperti lingkungan pengendalian, penilaian risiko, kegiatan pengendalian, informasi dan komunikasi dan pemantauan.

Di Indonesia, praktik pengungkapan IC bagi perusahaan publik, khususnya ICOFR, bersifat sukarela. Aturan umum tentang KI bagi perusahaan terbuka itu sendiri mulai berlaku pada tahun 2006 ketika Bapepam-Lembaga Keuangan I mengeluarkan Peraturan No.KEP-134/BL/2006 tentang Kewajiban Penyampaian Laporan Tahunan dan kemudian diperbaharui oleh Otoritas Jasa Keuangan pada 2016. Dalam konteks IC, aturan ini tidak mengalami perubahan signifikan karena masih belum mengatur format baku dan tidak berlaku khusus untuk ICOFR. Peraturan ini mengharuskan manajemen untuk menjelaskan penerapan sistem IC-

nya. Terkait ICOFR, Indonesia telah mengadopsi kerangka IC yang dirumuskan oleh COSO untuk pengungkapannya praktik, dan penilaian terhadap praktik ICOFR tidak dapat disangkal relevan. Hal ini sebenarnya mendesak mengingat telah terjadi beberapa kasus serius penipuan laporan keuangan di beberapa perusahaan Indonesia seperti Bank Lippo, Kimia Farma dan Indofarma (Siregar dan Tenoyo, 2015). Kasus-kasus tersebut dapat menjadi dasar mengapa kebijakan terkait praktik ICOFR menjadi sangat krusial di Indonesia. Terkait erat dengan ICOFR, IC dilakukan secara khusus untuk memastikan perlindungan aset perusahaan dan untuk memberikan jaminan atas keandalan laporan keuangan. Dalam mengevaluasi laporan ini, seseorang akan menggunakan laba sebagai sumberinformasi penting karena investor atau analis biasanya memperhitungkan laba saat membuat keputusan investasi (Dichev et al., 2013; Hosseini et al., 2016). Mengikuti ini argumen, penelitian ini maka akan menggunakan konstruk laba untuk mengukur kualitas pelaporan keuangan.

BAB III

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif studi kasus. Penelitian kualitatif diartikan pendekatan penelitian yang digunakan untuk meneliti kehidupan yang terjadi dalam masyarakat dari segi sejarah hingga hubungan kekerabatan (Nugrahani, 2014). Tujuan dari penelitian kualitatif yaitu untuk mengetahui dan memahami kondisi dari suatu konteks dengan mengarah pada suatu deskripsi yang mendalam dan rinci mengenai konteks tersebut dan memahami mengenai apa yang sebenarnya terjadi di lapangan studi (Nugrahani, 2014). Menurut Yin (2009), metode penelitian studi kasus kualitatif diartikan strategi yang tepat untuk digunakan dalam penelitian yang menggunakan pokok pertanyaan penelitian how atau why, sedikit waktu yang dimiliki peneliti untuk mengontrol peristiwa yang diteliti, dan fokus penelitiannya ialah fenomena kontemporer, untuk melacak peristiwa kontemporer. Pada metode studi kasus, peneliti fokus kepada desain dan pelaksanaan penelitian. Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah pendekatan kualitatif. Metode kualitatif diartikan metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna oleh sejumlah individu atau sekelompok orang yang dianggap berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan Yuliarini (2017).

3.1 Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif studi kasus dan Visualisasi data menggunakan metode pie chart . Penelitian deskriptif diartikan

penelitian terhadap masalah yang berupa fakta terhadap obyek yang diteliti (Citra, 2016). Metode penelitian kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini ialah studi kasus. Studi kasus diartikan proses pengumpulan data yang diawali dengan penentuan topik kemudian melakukan kajian dan mengumpulkan teori serta melakukan penelitian terhadap teori tersebut sehingga dapat memberikan hasil sesuai yang diinginkan pada tujuan penelitian (Wardana dkk., 2020).

Menurut Sugiyono (2015), obyek penelitian merujuk pada subjek ilmiah yang menjadi fokus dalam pengumpulan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Obyek tersebut haruslah objektif, valid, dan dapat diandalkan, serta berkaitan dengan variabel atau topik tertentu. Dalam penelitian ini objek penelitian menggunakan variabel yang menjadi inquiry umum atau general inquiry ialah ERP sistem yang berkaitan dengan ICOFR pada penerapan Odoo di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo. Hal ini menjadi objek penelitian yang merujuk pada penerapan aplikasi Odoo dalam ERP sistem di perusahaan yang berkaitan dengan ICOFR.

Dan Untuk Metode Pie chart digunakan untuk memvisualisasikan komposisi persentase total yang harus mencapai 100%. Dalam pie chart, setiap potongan dari lingkaran (pie) merepresentasikan ukuran relatif dari bagian tersebut. Subyek dalam penelitian ini ialah Manajemen PT. Visiniaga Mitra Kreasindo dan Karyawan PT. Visiniaga Mitra Kreasindo yang menggunakan ERP Odoo. Obyek Penelitian diartikan sasaran ilmiah yang memiliki tujuan untuk mendapatkan data demi kegunaan terkait suatu hal yang bersifat objektif dan valid obyek penelitian ini ialah Internal control atas finansial reporting (ICOFR) pada penerapan ERP Odoo di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo.

3.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Observasi, Wawancara, Kuisisioner, Studi Kepustakaan. Wawancara diartikan proses pengumpulan informasi dengan cara percakapan langsung dengan format tanya jawab terhadap pihak-pihak terkait dengan penelitian pembuatan laporan keuangan menggunakan sistem erp. Wawancara dilakukan oleh Karyawan PT. Visiniaga Mitra Kreasindo.

Tabel 3.1 Data Narasumber PT. Visiniaga Mitra Kreasindo

Nama	Jabatan
Lewi Supranata Kristianto	Direktur Utama (CEO)
Ari Kartini	HRD
Diana Safira	SPV Administration
Fitria Nirmala	SPV Finance & Accounting
Yves	Admin Retail
Ulfa Khairunnisa	Solusi
Fiko Aditama	IT Cloud & Application

Kuisisioner atau angket diartikan alat yang digunakan dalam pengumpulan data untuk mendapatkan gambaran yang akurat tentang suatu keadaan. Kuisisioner memiliki peran yang penting karena mencakup semua tujuan dari survei atau penelitian tersebut. Penggunaan kuisisioner juga dapat terkait dengan maksud yang dimaksudkan oleh peneliti. Selain itu, pengumpulan data melalui wawancara juga dapat dilakukan agar terkait dengan tujuan penelitian yang diinginkan. Observasi diartikan metode pengumpulan data yang bersifat kualitatif dengan merekam suatu

gejala dengan bantuan instrumen untuk tujuan ilmiah (Hasanah, 2016). Observasi dilakukan untuk menarik suatu kesimpulan atau diagnosis tertentu. Studi Kepustakaan diartikan teknik pengumpulan data dengan mempelajari sumber serta data tertulis yang berhubungan dengan masalah dalam penelitian yang dilakukan (Ricko & junaidi, 2019). Studi kepustakaan dilakukan dengan mendapatkan informasi dari sumber terbaru seperti buku, dan jurnal.

3.3 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan model yang dikemukakan oleh Matthe B. Miles dan A. Michael Huberman yaitu dengan menggunakan interactive model yang terdiri dari tiga aktivitas yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.

1. Reduksi data yaitu proses memilih, memfokuskan hingga, menghapus data yang tidak relevan. melakukan reduksi data bertujuan pada hal-hal yang bersifat pokok dengan cara yang diperoleh dari responden untuk merangkum data.
2. Penyajian data memudahkan untuk memahami proses penelitian. penyajian data yang terstruktur memudahkan menganalisa data. penggunaan tabel, bagan hingga grafik dan bagan digunakan untuk penyajian data.
3. Langkah terakhir yaitu verifikasi atau menarik kesimpulan. penelitian ini. menyajikan data yang dilakukan dengan menggunakan tabel beserta narasi singkat agar dapat dilakukan proses verifikasi dan penarikan kesimpulan untuk menghasilkan data yang valid dan akurat.

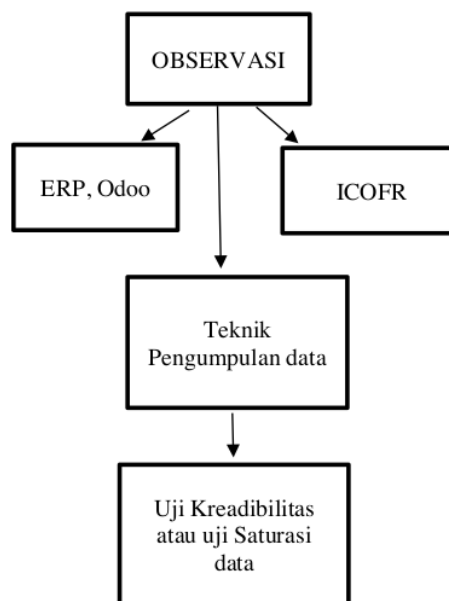
3.4 Teknik Keabsahan Data

Pemeriksaan Terkait keabsahan data wajib dilakukan karena tidak dapat dipisahkan dari penelitian kualitatif. Uji keabsahan yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu menggunakan uji kredibilitas. Uji kredibilitas diartikan uji kepercayaan terhadap data yang diperoleh dari hasil yang didapat dari penelitian sehingga hasil tersebut tidak dapat diragukan. Uji kredibilitas dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan kecermatan, triangulasi dan penggunaan bahan referensi. Perpanjangan pengamatan dapat dilakukan untuk meningkatkan keabsahan data. Perpanjangan pengamatan dilakukan dengan mengevaluasi terlebih dahulu mengenai pelaporan akuntansi yang terdapat pada sistem kemudian melakukan wawancara kepada Karyawan dan selanjutnya kembali ke lapangan untuk mengevaluasi kembali mengenai pelaporan akuntansi pada sistem yang telah dikembangkan dan digunakan. Peningkatan kecermatan dilakukan untuk kebenaran terkait data yang disajikan.

Peningkatan kecermatan dilakukan dengan banyak membacabuku hingga penelitian terdahulu untuk membandingkan hasil penelitian yang diperoleh. Triangulasi yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu triangulasi sumber. Triangulasi sumber dilakukan dengan cara memeriksa data yang diperoleh dari beberapa sumber untuk diuji kredibilitasnya. Sehingga, data yang dihasilkan dapat dianalisis serta ditarik kesimpulan yang dapat diuji kebenarannya. Penggunaan bahan referensi dapat meningkatkan keabsahan data. Bahan referensi seperti bukti foto hingga dokumen dapat membuat penelitian dapat lebih dipercaya.

3.5 Kerangka Penelitian

Kerangka pemikiran ialah alur pikir peneliti sebagai dasar-dasar pemikiran untuk memperkuat sub fokus yang menjadi latar belakang dari penelitian ini. Didalam penelitian kualitatif, dibutuhkan sebuah landasan yang mendasari penelitian agar penelitian lebih terarah. Oleh karena itu dibutuhkan kerangka pemikiran untuk mengembangkan konteks dan konsep penelitian lebih lanjut sehingga dapat memperjelas konteks penelitian, metodologi, serta penggunaan teori dalam penelitian. Penjelasan yang disusun akan menggabungkan antara teori dengan masalah yang diangkat dalam penelitian ini (Sugiyono, 2017: 92).



Gambar 3.1 Kerangka Penelitian

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 klientermasuk konsultasi infrastruktur, layanan onsite/offsite, pengembangan, perangkat lunak kostum, 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.

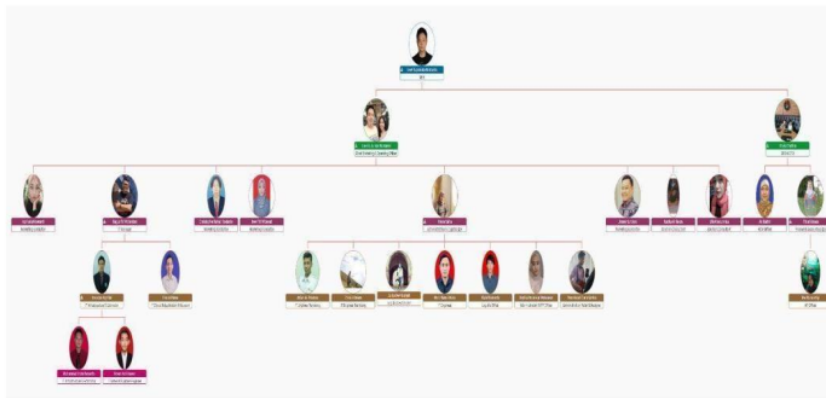
4.3 Visi Perusahaan

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 finacedengan 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 laporan terkait menejemen.

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

Customer
YAYASAN PERGURUAN TINGGI KRISTEN PETRA
Jl. Sivalankerto No.121-131 Wonocolo
Surabaya Jl
Indonesia - 21.063.206.3-609.000

Contact Type
Company

Cust. Email
finance.aby@viniaga.com,administration@viniaga.com

Catatan Pembayaran

Customer Overdue
Rp 1,655,107,803.67

Invoice Address
YAYASAN PERGURUAN TINGGI KRISTEN PETRA

Delivery Address
YAYASAN PERGURUAN TINGGI KRISTEN PETRA, Delivery
Address

Client Industry
Education

Client Tags

Sale Order Tags

Quotation Template

Client Reference

Project / Order Name
LMS Cloud Lentera 2023

Estimation Delivery
Maret 2023

Sale Order Status
Locked

Warranty 23 Tahun

Installation & BAST

Created by
Septika Wulandari Hermawan

Invoice Status
Nothing to Invoice

PI Customer DP %
0%

CRM Lead Number
V23020142

CRM Opportunity
LMS Cloud Lentera 2023 - UK Petra (V23020142)

Analytic Account
[LMS Cloud Lentera 2023] V23020142

CRM Current Stage
Deal / Won

CRM Lead Type
Project (Petra)

Payment Terms
Termin 14 Days

Salesperson
Septika Wulandari Hermawan

CRM Administration
Septika Wulandari Hermawan

CRM Tim Solusi
Lewi Supranata Kristianto

CRM Project Mgmt.
Diana Safira

CRM IT Spr / PM
Lewi Supranata Kristianto

CRM IT / Estimator
Fiko Aditama

CRM Procurement
Septika Wulandari Hermawan

Expected Date
14-Apr-2023

Order Date
23-Feb-2023

Pricelist
IDR Pricelist (IDR)

Client Request

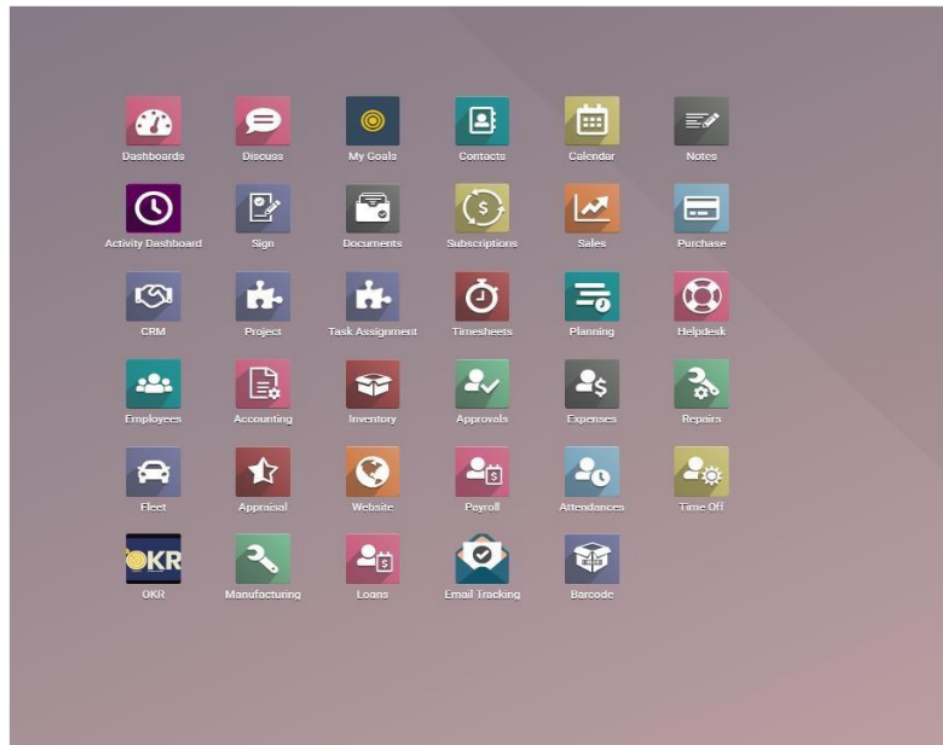
Renewal / License

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	Is
[002302133...]	[0023021331] PT CLOUD KI... Abonemen Lentera Moodle (cloud lentera) - 2023 Google Cloud Platform		12	2	2	Consumable	5.00	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 Simplicity Omnistack Accelerator] V23010111
Vendor Address		Related Sales Order	VMK-SO-2306-00395
Vendor Type	Individual	Payment Terms	Termin 30 Days
Vendor Email	fitriani@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. 536/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	Other Information	Tax Details	Product	Description	Delivery D...	Analytic A...	Quantity	Received ...	Received	Billed	UoM	SO Cost	Cost Savings	Unit Price	Taxes
Case ID : 5373232364															
[602306273...	[6023062731]		07-Jul-2023 ...	[Service HPE...			1	Stock Moves	0	0	Unit	3,660,000.00	0.00	3,660,000.00	(11%) P
PET&M Per-Hour Onsite HW Tech Support															
[602306273...	[6023062735]		07-Jul-2023 ...	[Service HPE...			1	Stock Moves	0	0	Unit	61,554,700.00	0.00	61,554,700.00	(11%) P
880016-001 SPS-Simplicity PCA Accelerator															
Service Location PT.VISINAGA KREASINDO JL. SEMUT BARI, 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

Product Variants

CREATE

Filters Group By Favorites 1-80 / 852

Internal Reference	Name	Website	Attribute Values	Sales Price	Cost	Quantity On Hand	Forecasted Quantity	Unit of Measure
000000001	Pemaghan			1.00	0.00			Unit
0202103000002	Pakir pakuwan mall-meeting pak dandy wibisono			10,000.00	0.00			Unit
0202103000003	Biaya Keamanan & Kebersihan			1.00	0.00			Unit
0202103000004	Biaya Krim Expedal			1.00	0.00			Pack
0202103000005	Biaya PDAM			1.00	0.00			Unit
0202103000006	Biaya Parkir & Tol			1.00	0.00			Unit
0202103000007	Biaya Kliring			1.00	0.00			Unit
0202103000008	Biaya Rapid Test			0.00	0.00			Unit
0202103000009	Biaya Bunga Bank dan Pejaman 250%			0.00	0.00			Unit
0202103000012	INTERNET			1.00	0.00			Unit
0202103000013	Pelengkapan kantor			1.00	0.00			Unit
0202103000032	Category 6 UTP Patch Cord Cat 6 @1meter			0.00	313,636.37	2	2	Unit
0202103000033	Bahan Bakar Minyak			1.00	0.00			Unit
0202103000034	Sophos SD-RED 20 Rev 1 Appliance			0.00	5,140,000.00	0	0	Unit
0202103000035	H3C SMB-S1650-28P-PWR-GL Web Managed Switches			0.00	6,700,000.00	0	0	Unit
0202103000037	Bekas UTP Cat 6 Cable 305 Meter/Roll			0.00	1,965,000.00	3	3	Unit
0202103000038	Velcor UPS MP 1000 RT 2U			0.00	4,560,000.00	0	0	Unit
0202103000039	Bekas RJ45 Connector Cat 6			0.00	313,636.37	0	0	Unit
0202103000041	Faceplate Panasonic Cat6 + Outbow			0.00	88,880.60	0	0	Unit
0202103000043	Material Survey			0.00	8,151,000.00			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 Odoo Task -> tipe Sales Call 5 Tugas, Email Tingkatan Pimpinan Odoo Task -> tipe Sales Presentation 60 Tugas, Email Lobby, Perkenalan secara personal Odoo Task -> tipe Sales Presentation 60 Tugas, Email Presentasi Produk BNT -> Budget, Needs, Timeline 60 Tugas, Email Kualifikasi dan Pengumpulan Informasi 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 -> 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 "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 "Mempertimbangkan: Waktu Pengiriman, Anggaran ➤ 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 instalasi ➤ 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 (SO)</i> 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. 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. Kemudian, dilakukan pemeriksaan ulang untuk memastikan bahwa PI atau invoice sudah sesuai atau tidak sesuai.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Bagian keuangan membuat tagihan vendor untuk pembayaran DP dalam bentuk persentase atau jumlah tertentu. Bagian keuangan melakukan permintaan transfer melalui bank untuk pembayaran DP. ➤ Bagian keuangan melakukan permintaan persetujuan transfer kepada Direktur. Terakhir, bagian keuangan melakukan 		

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 		

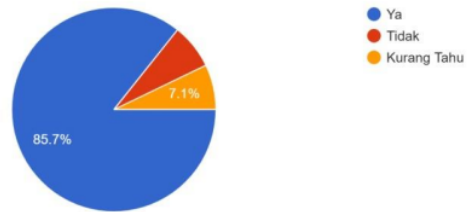
No	SOP	ERP	PERBEDAAN
	melakukan permintaan persetujuan transfer kepada Direktur. Terakhir, bagian keuangan melakukan registrasi pembayaran vendor bill.		

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 ulang 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 Kreasindomengalami 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 kurangnya.” (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* info supaya 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 dan efisien namun, hal itu karyawan masih harus berkembang mengikuti perkembangan sistem ini supaya tidak mengalami tertinggal dalam pemakaian sistem Odoo terutama pada tim IT.

“Odoo yang diterapkan cukup efektif dan efisien serta cukup sekali dengan kapasitas yang seperti itu, cuman memang 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)

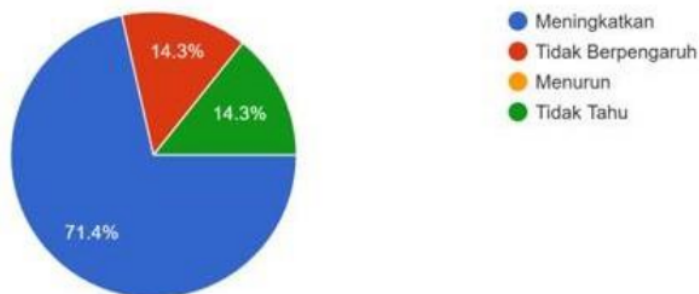
Menurut uraian pendapat narasumber yaitu Ibu Ulfa, bahwa penerapan

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)

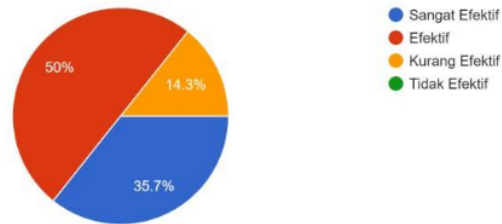
Pada narasumber yaitu Bapak Fiko selaku IT Cloud Application & Support mengungkapkan pendapatnya yaitu dalam penerapan sistem ini dirasa sudah efektif dan efisien dengan dukungan teknis di kantor, namun hal tersebut masih perlu adanya pelatihan dan pemberian ilmu yang lebih kepada karyawan di PT. Visiniaga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

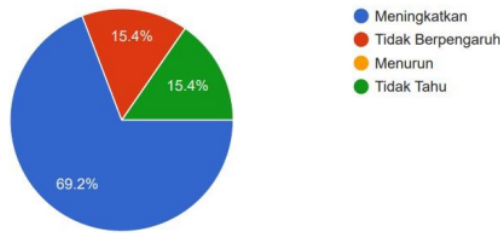
Pada narasumber Bapak Fiko mengungkapkan bahwa solusi apabila terkendala dalam sistem ini yaitu pihak karyawan terutama karyawan yang masih terkendala penggunaan Odoo ini harus diberikan pelatihan teknologi sistem terutama dalam sistem Odoo. Maka dari itu, setelah awal periode adaptasi sistem harus dipelajari 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 kuisisioner yang ada pada pie chart 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 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 kuisisioner 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 karena laporan keuangan belum adanya kejelasan karena banyak persoalan yang harus dibenahi di internal.

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari devisi akuntan bahwa kekurangan yang dimiliki oleh Oddo 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 databasenya. 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 eror. 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 aplikasiodoo 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.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah di uraikan di depan, penerapan aplikasi Odoo sudah cukup efektif dan efisien terhadap penjualan, penawaran dan penggunaan sistem ini. Adapun pada pendapat narasumber bahwa sistem odoo dapat membantu pekerjaan semakin cepat selesai. Namun, beberapa karyawan masih terkendala dalam penggunaan Odoo karena seringkali Odoo tersebut mengalami hambatan seperti kendala jaringaninternet yang kurang stabil, kendala otomatis penyimpanan data, dan kendala sistem yang sering mengalami eror. Hal itu masih bisa diminimalisir dengan cara 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.

Untuk penggunaan Odoo ini laporan keuangan bisa langsung muncul secara normal dikarena modul-modul dan perusahaan sudah baik dalam menjalankan system ERP Odoo. Tetapi dalam hal ini karyawan merasa kurang efektif dalam penggunaan Odoo dan karyawan masih merasakan dampak laporan keuangan.

5.2 Saran

Adapun saran yang diberikan pada penelitian ini yakni:

1. Diharapkan pada PT. Visiniaga Mitra Kreasindo dalam penerapan aplikasi Odoo bagi karyawan dapat meningkatkan kualitas penggunaan sistem informasi akuntansi tersebut. Karena sistem informasi tersebut khususnya sistem informasi akuntansi penjualan yang memproses, mengelompokkan dan dapat menghasilkan informasi yang dimana data-data yang dihasilkan bisa mendukung dalam pengambilan keputusan yang lebih baik agar target atau tujuan perusahaan tercapai.
2. Diharapkan para karyawan dalam penerapan sistem informasi akuntansi ditingkatkan pada setiap divisi. Terutama dalam hal Sumber Daya Manusia dengan melakukan pelatihan untuk meningkatkan kualitas SDM perusahaan agar lebih dapat bersaing dengan perusahaan lain. Hal ini menunjukkan bahwa dengan berkualitas Sumber Daya Manusia maka penerapan sistem informasi akuntansi akan lebih berkualitas dan akurat dalam hal penyedia informasi bagi pengambilan keputusan oleh setiap tingkatan manajemen dalam perusahaan. Dan laporan keuangan akan mengalami kenaikan bila karyawan mengerti dampaknya.

DAFTAR PUSTAKA

- Brady, C., Vernon, C., & Johnson, D. (2001). *Enterprise Resource Planning Systems: An Integrated Approach*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Davenport, T. H., & Short, J. E. (1990). *The New Industrial Engineering: Information*
- Drucker, P. F. (1999). *Management Challenges for the 21st Century*. HarperBusiness.
- Hall, J. A. (2011). *Accounting Information Systems*. Diterjemahkan oleh Dewi Fitriyanisari dan Deny Arnos Kwary. Jakarta: Salemba Empat.
- Hammer, M. (1990). *Reengineering Work: Don't Automate, Obliterate*. *Harvard Business Review*, 68(4), 104-112.
- James A. Hall (2011). *Accounting Information Systems*. Diterjemahkan oleh Dewi Fitriyanisari dan Deny Arnos Kwary. Jakarta: Salemba Empat.
- Jerry J. Weygandt, Donald E. Kieso, Paul D. Kimmel (2007). *Accounting Principles*. Diterjemahkan oleh Ali Akbar Yulianto, Wasilah, dan Rangga Handika.
- Jokipii, A. (2010). *Criteria of Control Board Guidance and Control*.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2016). *Sistem Informasi Manajemen: Mengelola Organisasi Digital*. Jakarta: Salemba Empat.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2018). *Sistem Informasi Manajemen: Mengelola Strategi Bisnis dan Kinerja Perusahaan*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Leon, A. (2008). *Mengenal ERP: Enterprise Resource Planning*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- O'Brien, J. A. (2005). *Sistem Informasi Manajemen: Manajemen Digital dan Kasus-Kasusnya*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Odoo. (Diakses pada 19 Juni 2023). <https://www.odoo.com/>
- Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart (2014). *Sistem Informasi Akuntansi*.

- Ressler, S. W. (2015). *Standard Operating Procedure: An Example Manual of Operating Procedures for an Administrative Assistant*. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Xia, W., Lee, G., & Xu, H. (2009). The impact of enterprise resource planning (ERP) implementation on business process outcomes: A factor-based study. *Journal of Management Information Systems*, 26(2), 129-162.
- Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, D. E. (2020). *Financial Accounting*. John Wiley & Sons.
- Widiyanti, W. (2013). Pengaruh Penggunaan Enterprise Resource Planning (ERP) terhadap Pengambilan Keputusan Manajemen. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, 15(2), 101-116.
- Yin, R. K. (2009). *Case Study Research: Design and Methods* (4th ed.). Sage Publications.
- Zeppelin Jiwa Husada Taringan. (2008). *Sistem Informasi Akuntansi: Konsep, Proses, dan Implementasi*. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Ijin Penelitian

Lampiran 2 Tabel Kode Karangan dan Pertanyaan

No.	Pertanyaan Wawancara	Kutipan Wawancara	Kode
1	Bagaimana 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. Visiniaga 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)
2	Faktor apa saja yang menjadi kendala dalam penggunaan aplikasi Odoo dalam pelaksanaan penjualan bagi PT. Visiniaga Mitra Kreasindo	“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 isuteknis yang disebutkan oleh pengguna. Termasuk kurangnya pelatihan terhadap karyawan baru. Menyusun strategi untuk menangani masalah ini dapat membantu meningkatkan penerimaan dan penggunaan	(Od.2)

No.	Pertanyaan Wawancara	Kutipan Wawancara	Kode
		Odoo”	
		“Kendala penggunaan aplikasi Odo itukadang-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)
		“Ulasan saya terkait penggunaan Odo ya, jadi kendalanya itu sering menghambat ketika Odoo itu sering bergerak datanya. Adabeberapa pekerjaan saya yang berhubungan dengan data sering bergerak atau berubah- ubah sehingga ini yang menimbulkankebingungan, 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)
		“Ada beberapa faktor pertama dimulai dari modul-modul yang ada contoh tim sales kesulitan membuat SO ketika menjalaniProject besar. Project infrastruktur yang besaritu kendala di <i>Sales Order</i> atau quotation itu tidak bisa diedit dengan mudah jika adanya revisi. So itu setiap itemnyadalam setiap Project harus berdiri masing-masing tidak boleh saling berelasi dari	(Od.5)

No.	Pertanyaan Wawancara	Kutipan Wawancara	Kode
		Project satu ke titik yang lain. Jadi tiap sales harus membuat arus create item setiap projectnya”	
3	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 <i>Sales Order</i> (SO) saat penawaran sudah menang purchasing bisa membuat PO lalu berlanjut sampai dengan pembayaran.”	(Od.6)
		“Pengaruh aplikasi Odoo dalam meningkatkan penjualan pengaruh banget diam menurut saya. Karena kita jadi jauh lebih cepat untuk membuat penawaran, untuk membuat <i>Sales Order</i> , membuat <i>Purchase Order</i> terus semuanya jadi bisa diinput belinya di mana, jualnya ke siapa, harganya berapa, pajaknya berapa, semua bisa diinput dan dihitung otomatis baik sistem Odoonya.”	(Od.7)
		“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	(Od.8)

No.	Pertanyaan Wawancara	Kutipan Wawancara	Kode
		cepat tapi tetap ada kurangnya.”	
		“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)
		“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)
4.	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 selaluberkembang mengikuti teknologi, jadi memang kita sebagai karyawan juga harus rajin rajin <i>update</i> info supaya nggak ketinggalan cara pemakaiannya yang lebih maksimal lagi terutama untuk tim IT.”	(Od.11)
		“Odoo yang diterapkan cukup efektif dan	(Od.12)

No.	Pertanyaan Wawancara	Kutipan Wawancara	Kode
		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 secarasistemnya cukup efektif.”	
		“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 berkesinambungnya untuk penjualan.”	(Od.13)
		“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)
5.	Bagaimana Solusi yang diberikan pada penerapan aplikasi Odoo dalam proses penjualan di PT. Visiniaga Mitra Kreasindo bagi	“Solusi yang diberikan pada penerapan aplikasi odoo agar karyawan mampu menggunakan odoo dengan baik ialah adanya pelatihan yang lebih baik bagi	(Od.15)

No.	Pertanyaan Wawancara	Kutipan Wawancara	Kode
	karyawan?	karyawan dan mempertimbangkan customisasi odoo untuk memenuhi kebutuhan spesifik perusahaan.”	
		“Solusi yang diberikan oleh sistem odoo ini yang paling berguna ya sistem CRM nya dari CRM bisa membuat kita sistem <i>Sales Order</i> , 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 penerimaan dan pengiriman barang semuanya udah tergabung di dalam 1 CRM itu.”	(Od. 16)
		“Solusi yang diberikan untuk aplikasi untuk cukup beragam karena dilihat <i>case by case</i> nya ada yang memang butuh waktu agak lama ada yang langsung bisa cepat terselesaikan cuman <i>overall</i> oke meskipun masih banyak kekurangan yang harus seperti itu.”	(Od.17)
		“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	(Od.18)

No.	Pertanyaan Wawancara	Kutipan Wawancara	Kode
		pojokan ada notifikasi errornya apa saja lalu diperbaiki dalam kodenya sesuai kemauandan kebijakan manajemen.”	
		“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 sejalandengan saran saya untuk memberikan pelatihan yang lebih baik kepada karyawan dan mempertimbangkan customisasi Odoo untuk memenuhi kebutuhan spesifik perusahaan.”	(Od.19)
6	Apakah di Perusahaan PT. VisiniagaMitra Kreasindo memiliki Audit Sistem?	“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 secaraPT karena ada perbedaan nilai. perbedaan nilai harus dikompensasikan dengan apa? Pajakatas PPH atau bagaimana?”	

Keterangan pengkodean yaitu seperti contoh: (Od. 1)

Od. : diartikan penanda data yang diartikan sebagai Odoo.

1 : diartikan penanda urutan angka dari jumlah data.

Lampiran 3 Dokumentasi

Septika Wulandari_6 Sep 2023

ORIGINALITY REPORT

22%
SIMILARITY INDEX

22%
INTERNET SOURCES

7%
PUBLICATIONS

%
STUDENT PAPERS

MATCH ALL SOURCES (ONLY SELECTED SOURCE PRINTED)

9%
★ **digilibadmin.unismuh.ac.id**
Internet Source

Exclude quotes On
Exclude bibliography On

Exclude matches Off