



Implementasi *Enterprise Resource Planning* (Erp) Odoo 16 Modul *Sales* pada Proses Bisnis Penyewaan Gudang di PT.X

Rochmatul Amalia

Program Studi Teknik Industri , Universitas Pembangunan Nasional"Veteran" Jawa Timur

e-mail: 20032010111@student.upnjatim.ac.id

Hafid Syaifullah

Program Studi Teknik Industri , Universitas Pembangunan Nasional"Veteran" Jawa Timur

e-mail: hafid.s.ti@upnjatim.ac.id

Jl. Rungkut Madya Surabaya 60294

Abstract. *PT. X is a Warehouse Distributor (WMS/Warehouse Management System) company that provides sales of warehouse services, this activity is very important to make the warehouse run smoothly and according to expectations. With the capabilities it has, for monthly reports the company has not been able to fulfill user requests. Therefore PT. X tries to fulfill user requests by using the ERP implementation concept. On business processes at PT. X is carried out using Odoo software. By using this Odoo implementation, all data from several different business modules can be integrated. The use of this method is required for the implementation of the Sales module. The purpose of this research is to find out sales reports that are carried out manually in the warehouse rental sales process so that they provide effective, efficient and optimal results in the warehouse rental process. The results of this research can be concluded that the Sales module for creating Outstanding Sales Orders with Odoo Software will make it easier for business process activities to be carried out effectively and efficiently.*

Keywords: ERP, Odoo, Sales

Abstrak. *PT. X merupakan perusahaan Distributor Gudang (WMS/Warehouse Management System) yang Melayani Penjualan jasa Gudang, aktivitas ini sangat penting untuk membuat gudang berjalan dengan lancar dan sesuai dengan harapan. Dengan kemampuan yang dimiliki, untuk report per bulannya perusahaan belum dapat memenuhi permintaan user. Oleh karena itu PT. X berusaha memenuhi permintaan user dengan menggunakan konsep implementasi ERP. Pada proses bisnis di PT. X dilakukan menggunakan software Odoo. Dengan penggunaan implementasi Odoo ini, semua data dari beberapa modul bisnis yang berbeda dapat terintegrasi. Penggunaan metode ini dibutuhkan untuk implementasi modul Sales. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui report penjualan yang dilakukan secara manual dalam proses penjualan sewa gudang sehingga memberikan hasil yang efektif, efisien, dan optimal pada proses penyewaan gudang. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa pada modul Sales untuk pembuatan Outstanding Sales Order dengan Software Odoo akan mempermudah kegiatan proses bisnis dapat dilakukan dengan efektif dan efisien.*

Kata Kunci: ERP, Odoo, Sales

PENDAHULUAN

Dengan adanya kemajuan teknologi informasi saat ini, perusahaan dapat mengintegrasikan semua aktivitas bisnis (mulai dari hubungan dengan pelanggan hingga penjualan) ke dalam satu sistem. Semua pekerja di berbagai divisi dapat melaporkan aktivitas mereka di sistem tersebut. Seiring dengan berjalannya waktu, perusahaan harus mengoptimalkan peran teknologi informasi mereka agar operasional dapat berjalan efektif dan efisien karena perkembangan pesat teknologi informasi. Sistem informasi adalah salah satu teknologi informasi yang digunakan dalam operasional. Selain itu, dalam perencanaan dan

pemberdayaan sumber daya perusahaan, sistem informasi juga diperlukan untuk mengintegrasikan proses bisnis secara optimal. Metode untuk membangun sistem informasi yang terintegrasi adalah dengan menerapkan perencanaan sumber daya perusahaan melalui *Enterprise Resources Planning (ERP)*.

ERP adalah sistem perusahaan yang mencakup semua fungsi perusahaan dan dibuat dalam bentuk modul terpisah tetapi saling terintegrasi untuk mendukung proses bisnis perusahaan. ERP adalah *software* yang mengintegrasikan semua departemen dan fungsi suatu perusahaan ke dalam satu sistem yang dapat melayani. Odoo adalah *platform open source* yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan bisnis. *Platform* ini memiliki aplikasi atau modul modul yang terintegrasi yang memungkinkan semua jenis bisnis termasuk CRM, penjualan, stok, dan banyak lagi. Odoo menggunakan Python, XML, dan JavaScript. Odoo memiliki banyak modul, mulai dari manajemen proyek, CRM, penjualan, hingga penagihan pembayaran. Salah satu modul paling penting dalam Odoo yang dibahas dalam tugas akhir ini adalah modul penjualan, yang mencakup semua proses transaksi mulai dari pembuatan penawaran, pengiriman, penjualan kepada pelanggan, hingga pesanan yang siap difakturkan. Modul penjualan adalah salah satu modul ERP terbaik di dunia.

PT. X merupakan perusahaan Distributor Gudang (*WMS/Warehouse Management System*) yang Melayani Penjualan jasa Gudang, aktivitas ini sangat penting untuk membuat gudang berjalan dengan lancar dan sesuai dengan harapan. WMS sendiri merupakan sistem manajemen pergudangan dimana menjadi kunci utama dalam *supply chain*. Terdapat tiga cabang yang membuat perusahaan berupaya untuk meningkatkan penjualan penyewaan gudang. Selama ini penjualan bisa dipesan oleh *customer* melalui media aplikasi *whatapps* dan telepon. Oleh karena itu, akan membuat dokumen dalam penjualan mudah tercecer dan memperlambat operasional dalam proses bisnisnya. Tujuan penelitian ini yaitu untuk membantu pihak manajemen dalam perancangan sistem informasi terintegrasi dalam sebuah modul dalam penerapan *Enterprise Resource Planning (ERP)* yaitu modul *sales*. Dalam penerapan *Enterprise Resource Planning* sangatlah penting dalam proses transaksi penjualan dimulai dari pembuatan penawaran (*quotation*) kepada pelanggan hingga pembuatan *invoice*.

TINJAUAN PUSTAKA

A. Sistem Informasi

Menurut Sintawati dan Sari (2017), sistem informasi terdiri dari kumpulan komponen yang berinteraksi secara sistematis dan teratur sehingga dapat diciptakan dan dibentuk aliran

informasi yang membantu proses pengambilan keputusan dan mengontrol operasi perusahaan. Sementara itu, seperti yang dinyatakan oleh Paryati dan Ardhana (2008:29) dalam Fabrian dan Fanny (*Indonesian Journal on Networking and Security* Vol.7 No.3 tahun 2017), sistem informasi adalah sistem yang berbeda pada organisasi yang terdiri dari sekelompok orang, teknologi, media, fasilitas, prosedur, dan pengendalian yang digunakan untuk mendapatkan jalur komunikasi, memproses transaksi secara teratur, dan memberikan sinyal kepada manajemen tentang masalah yang terkait dengan jaringan dan keamanan.

Menurut Bonnie Soeherman dan Marion Pinontoan (2008, 5), dalam (Mustikowati, Purnama & Sukadi, 2012), sistem informasi terdiri dari sekumpulan elemen seperti manusia, data, prosedur, dan teknologi (seperti komputer) yang digunakan dalam proses pengambilan keputusan untuk mendukung keberhasilan setiap organisasi (dalam pencapaian tujuan). Tujuan sistem informasi adalah untuk menghasilkan informasi. Sistem informasi merupakan data yang diolah menjadi bentuk yang berguna bagi para penggunanya (Mendrofa & Kholiq, 2021).

B. *Warehouse Manajemen System*

Sistem Manajemen Pergudangan (WMS) adalah sistem aplikasi komputer berbasis database yang digunakan untuk meningkatkan produktivitas gudang dengan mencatat setiap transaksi yang terjadi di gudang dan memastikan data persediaan yang akurat. WMS juga mengatur kegiatan pergudangan dalam rantai pasokan, seperti menerima, menyimpan, dan mengatur permintaan keluar stok. Tujuan dari sistem ini adalah untuk meningkatkan efisiensi (Putri & Nurcaya, 2019).

Stuart Emmett (2005) menyatakan bahwa manajemen gudang adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan bagaimana kegiatan gudang dijalankan. Pengendalian ini bertujuan untuk mengurangi biaya gudang, memungkinkan pengumpulan dan *input* barang yang efektif dan efisien, dan memberikan informasi persediaan yang mudah diakses dan akurat. Sistem Manajemen Gudang (WMS) adalah sistem informasi yang digunakan untuk membantu manajemen gudang (Issn et al., 2022).

C. *Sales*

Salah satu modul utama pada Odoo adalah modul penjualan, yang fungsi utamanya adalah menangani transaksi penjualan, mulai dari membuat penawaran, melihat pesanan yang siap difakturkan, hingga melihat pesanan yang telah dikirim. Banyak bisnis menggunakan Odoo, perangkat lunak CRM yang populer. Modul penjualan Odoo adalah alat penting yang dapat membantu perusahaan mengelola proses penjualan dengan lebih baik. Dengan modul penjualan Odoo, pengguna dapat melacak dan mengelola prospek penjualan, detail kontak, dan aktivitas seperti konversi prospek dan tindak lanjut. Modul ini juga memungkinkan bisnis

membuat presentasi dan proposal penjualan yang kuat, serta mengidentifikasi tren dan membuat keputusan yang lebih baik berdasarkan data (Permatasari et al., 2020).

D. *Extra Modul Sales*

Extra modul sales adalah penambahan fitur pada modul *sales* agar lebih kompleks dan efektif juga. Adapun modul *extra* pada *sales* yaitu:

1. *Mass Cancel Sales Order*

Digunakan untuk pengguna untuk membatalkan pesanan Penjualan secara massal.

Berikut adalah *link* yang dapat diakses pada Odoo Apps https://apps.odoo.com/apps/modules/16.0/mass_cancel_sales_order/.

2. *Sale Comercial Partner*

Digunakan untuk melakukan pengelompokkan pembeli, serta memudahkan dalam melakukan perekapan. Berikut adalah *link* yang dapat diakses pada Odoo Apps https://apps.odoo.com/apps/modules/16.0/sale_commercial_partner/.

3. *Salesperson Signature*

Digunakan untuk untuk melakukan tanda tangan sebelum dilakukan konfirmasi *sales order*. Jika belum terdapat tanda tangan maka tidak bisa dilakukan konfirmasi.

Berikut adalah *link* yang dapat diakses pada Odoo Apps https://apps.odoo.com/apps/modules/16.0/sales_person_signature/.

4. *Sales All In One Report Generator*

Digunakan untuk menghasilkan beragam laporan penjualan, memfasilitasi analisis mendalam. Ini menyajikan gambaran komprehensif tentang kinerja penjualan perusahaan di berbagai dimensi, termasuk ringkasan pesanan, detail pesanan, data spesifik tenaga penjualan, dan banyak lagi. Selain itu, pengguna memiliki opsi untuk menerapkan filter rentang tanggal untuk mengekstrak wawasan spesifik dari data.

Berikut adalah *link* yang dapat diakses pada Odoo Apps https://apps.odoo.com/apps/modules/16.0/sale_report_generator/.

E. *Enterprise Resources Planning*

ERP (*Enterprise Resources Planning*) adalah sistem perusahaan yang mencakup semua fungsi perusahaan dan dibuat dalam bentuk modul terpisah tetapi saling terintegrasi untuk mendukung proses bisnis perusahaan. ERP adalah perangkat lunak yang mengintegrasikan semua departemen dan fungsi suatu perusahaan ke dalam satu sistem yang dapat melayani (Anggraeni et al., 2020). *Enterprise Resource Planning* (ERP) adalah perangkat lunak lintas fungsi terintegrasi yang merekayasa ulang proses manufaktur, distribusi, keuangan, sumber

daya manusia, dan proses bisnis lainnya untuk meningkatkan efisiensi, kecepatan, dan profitabilitas. ERP membantu industri mengoptimalkan proses bisnis dengan membagi informasi di dalam dan antara proses bisnis dan menjaga agar semuanya berjalan dengan baik (Andika & Diana, 2021).

F. Odoo

Odoo adalah *platform open source* yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan bisnis. *Platform* ini memiliki aplikasi atau modul modul yang terintegrasi yang memungkinkan semua jenis bisnis termasuk CRM, penjualan, stok, dan banyak lagi. Python, XML, dan JavaScript adalah komponen bahasa pemrograman yang digunakan dalam Odoo. Odoo adalah program ERP untuk perusahaan. Odoo, yang sebelumnya dikenal sebagai OpenERP, dibangun secara *open source*, sehingga mendukung pemanfaatan kembali arsip yang sudah ada dan memungkinkan setiap orang untuk terlibat dalam pengembangannya.

Tiga komponen utama membentuk *platform* Odoo: *database PostgreSQL* sebagai database bawaan, aplikasi *server Odoo*, dan *web server*. Selain berfungsi sebagai aplikasi, Odoo juga dapat berfungsi sebagai kerangka kerja atau kerangka kerja bagi para pengembang *software*. Setiap modul Odoo dapat dikustomisasi sesuai dengan kebutuhan karena memiliki modul dasar yang mendukung fungsi bisnis (Salma Nurkafidoh, Nurul Fajrin Ariyani, 2019).

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan latar belakang ilmiah, dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada. Dalam penelitian kualitatif metode yang biasa dimanfaatkan adalah wawancara, observasi secara langsung, dan pemanfaatan dokumen. Subjek dalam Penelitian ini adalah pengguna atau *user* yang menggunakan Odoo di Departemen *Sales* dan *Marketing*. Adapun objek dalam Penelitian ini adalah perusahaan PT. X. Waktu Penelitian dilakukan pada bulan November – Desember 2023. Data sekunder diambil sebagai data pendukung dari literatur yang berkaitan dengan tema.

A. Tahap Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan untuk mendapatkan data primer & data sekunder. Untuk data primer dilakukan dengan cara observasi secara langsung di lapangan dengan cara mengamati proses operasional yang terjadi secara langsung. Untuk data sekunder dilakukan dengan cara interview, diskusi dengan salah satu *team marketing*

PT. X. Adapun data yang dibutuhkan dalam Implementasi ERP Odoo ini yaitu sebagai berikut :

- a. Data Daftar *Customer*
- b. Data *Pricelist*
- c. Data *Outstanding Sales Order*

Tabel 3.1 Daftar *Customer*

Name	Street	City	State	ZIP	Country	Phone	Email	Website
PT. Limia	Jalan Raya Surabaya – Mojokerto	Kab. Mojokerto	Jawa Timur	61265	Indonesia	6289908756	limia@mail.com	www.limai.com
PT. Tex	Jl. KH. Samanhudi	Kab. Sukoharjo	Jawa Tengah	57511	Indonesia	6287615429	Tex12@co.id	www.tex.com
PT. Wiming	Jl. Tipar cakung	Cakung	Jakarta	13910	Indonesia	6289076254	Wiming1@.com	www.wiming.com
PT. Pulp	Jl. Letjend. Haryono	Medan	Sumatra Utara	20231	Indonesia	6281099267	pulp@lupp.com	www.pulp.com
PT. Lupuk	Jl. James Simandjuntak	Bontang	Kalimantan Timur	75313	Indonesia	6285018653	lupuk@co.id	www.lupuk.com
PT. GSI	Jl. Kol. Yos Sudarso,	Medan	Sumatra Utara	30111	Indonesia	6283645678	gsi@mail.com	www.gsi.com

Tabel 3.2 Daftar *Pricelist*

Pricelist Name	Pricelist Items/ Apply On	Pricelist Items/Product	Pricelist Items/ Min. Quantity	Pricelist Items/Start Date	Pricelist Items/End Date	Pricelist Items/Compute Price	Pricelist Items/Fixed Price	Pricelist Items/Based on
Gulux	Product	[GL01_DIY] Gudang Luxury 01-DIY	1	23/17/11	23/31/12	Fixed Price	Rp70.000.000	Sales Price
	Product	[GL02_KALTIM] Gudang Luxury 02-KALTIM	1	23/17/11	23/31/12	Fixed Price	Rp65.000.000	Sales Price
	Product	[GL03_SUMUT] Gudang Luxury 03-SUMUT	1	23/17/11	23/31/12	Fixed Price	Rp59.000.000	Sales Price
Guprem	Product	[GP01_KALTIM] Gudang Premium 01-KALTIM	1	23/17/11	23/31/12	Fixed Price	Rp42.500.000	Sales Price
	Product	[GP02_SUMUT] Gudang Premium 02-SUMUT	1	23/17/11	23/31/12	Fixed Price	Rp40.000.000	Sales Price
	Product	[GP03_DIY] Gudang Premium 03-DIY	1	23/17/11	23/31/12	Fixed Price	Rp38.000.000	Sales Price
	Product	[GP04_DIY] Gudang Premium 04-DIY	1	23/17/11	23/31/12	Fixed Price	Rp35.000.000	Sales Price
	Product	[GP05_DIY] Gudang Premium 05-DIY	1	23/17/11	23/31/12	Fixed Price	Rp33.000.000	Sales Price
	Product	[GP06_DIY] Gudang Premium 06-DIY	1	23/17/11	23/31/12	Fixed Price	Rp30.000.000	Sales Price

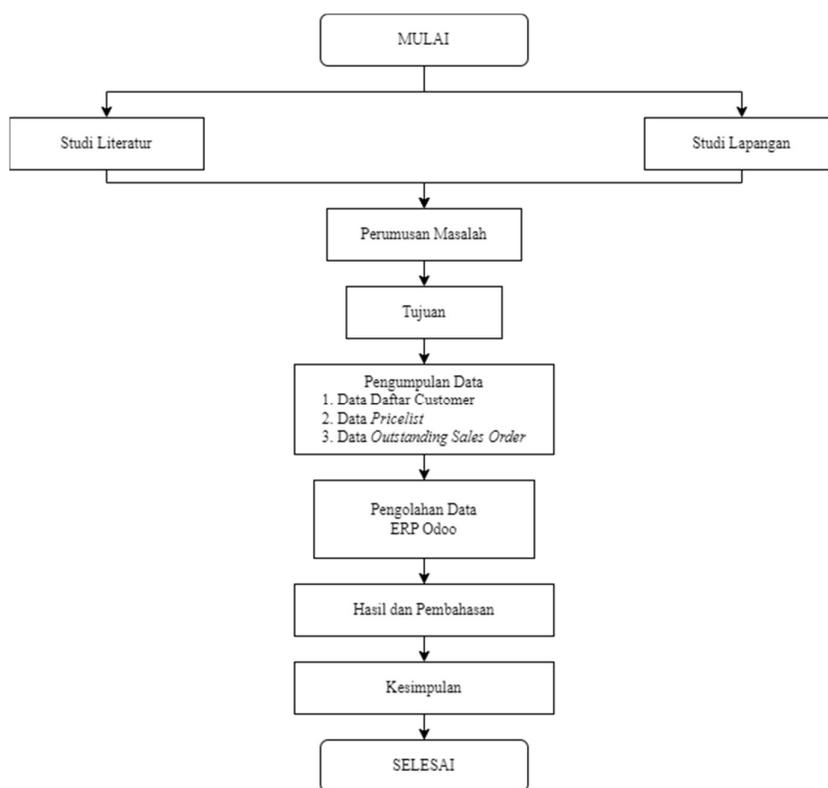
Tabel 3.3 Data *Outstanding Sales Order*

Order Date	Customer	Internal Reference	Order Lines/Product	Order Lines/Quantity	Order Lines/Unit Price	Pricelist
30/11/2023	PT. Tex	GL01 DIY	[GL01 DIY] Gudang Luxury 01-DIY	1	70.000.000	Gulux
30/11/2023	PT. Tex	GP03 DIY	[GP03 DIY] Gudang Premium 03-DIY	1	Rp38.000.000	Guprem
30/11/2023	PT. Limia	GP04 DIY	[GP04 DIY] Gudang Premium 04-DIY	1	Rp35.000.000	Guprem
30/11/2023	PT. Wiming	GP05 DIY	[GP05 DIY] Gudang Premium 05-DIY	1	Rp33.000.000	Guprem
30/11/2023	PT. Lupuk	GP06 DIY	[GP06 DIY] Gudang Premium 06-DIY	1	Rp30.000.000	Guprem

B. Tahap Pengolahan Data

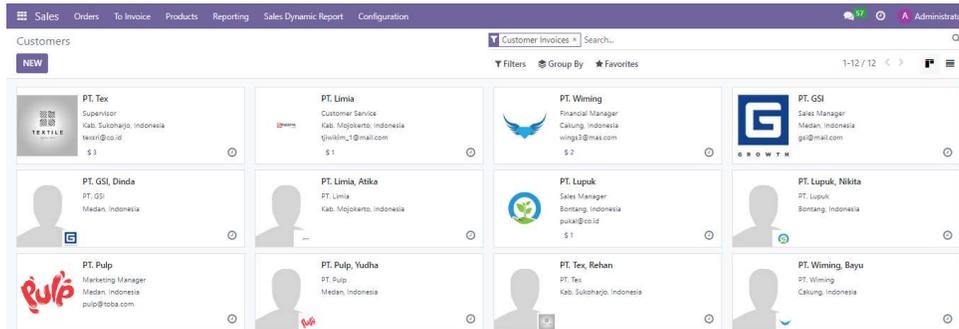
Adapun teknik pengolahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Berikut merupakan Langkah – Langkah tahap pengolahan data :

Gambar 3.1 *Flowchart*

HASIL DAN PEMBAHASAN

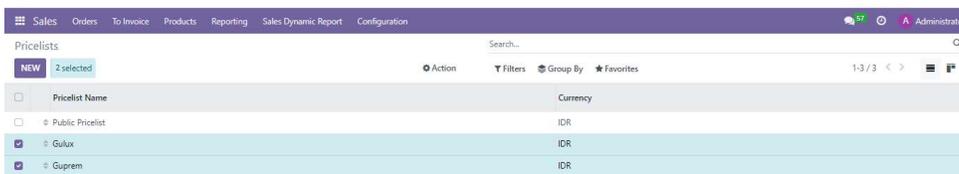
A. Hasil Impor Master Data *Customer*



Gambar 4. 1 Impor Master Data *Customer*

Dari gambar 4.1 diatas dihasilkan semua data daftar *customer* yang ada di *excel* dapat terinput pada sistem. Dalam hal ini akan memudahkan *staff sales* dalam melakukan penawaran (*quotation*) hingga proses – proses selanjutnya.

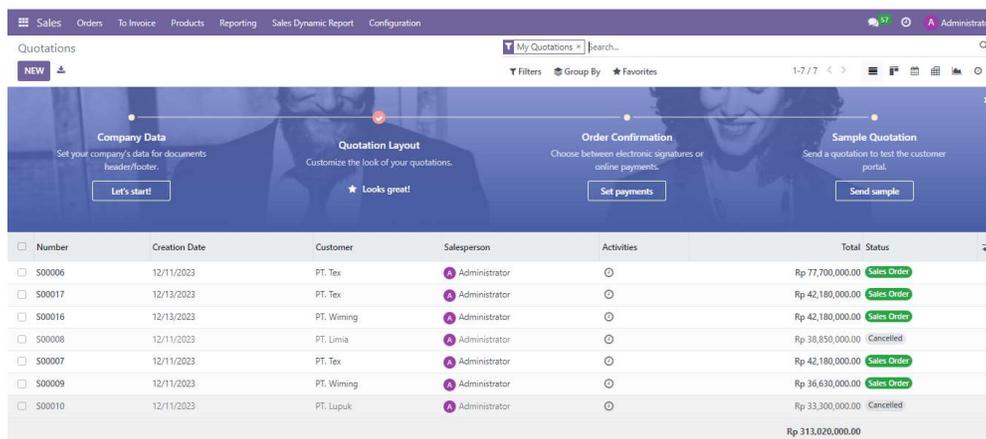
A. Hasil Impor Master Data *Pricelist*



Gambar 4. 2 Impor Master Data *Pricelist*

Dari gambar 4.2 diatas diketahui jenis *pricelist* yang digunakan dalam *pricelist* tersebut terdapat produk/jasa yang sudah diklasifikasikan berdasarkan jenis nya.

B. Hasil Impor Master Data *Outstanding Sales Order*

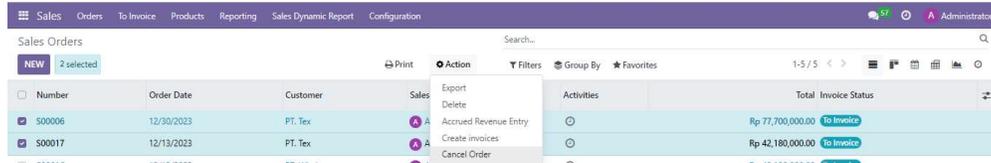


Gambar 4. 3 Impor Master Data *Outstanding Sales Order*

Dari gambar 4.3 diatas diketahui hasil *outstanding* pada *sales* yang ditandai dengan tulisan *sales order* berwarna hijau. *Outstanding sales order* adalah penjualan yang belum

masuk ke sistem *enterprise resources planning*, sehingga data tersebut dikerjakan secara manual. Oleh karena itu, dilakukan *outstanding* agar data tersebut tersistem dan mudah untuk dianalisis.

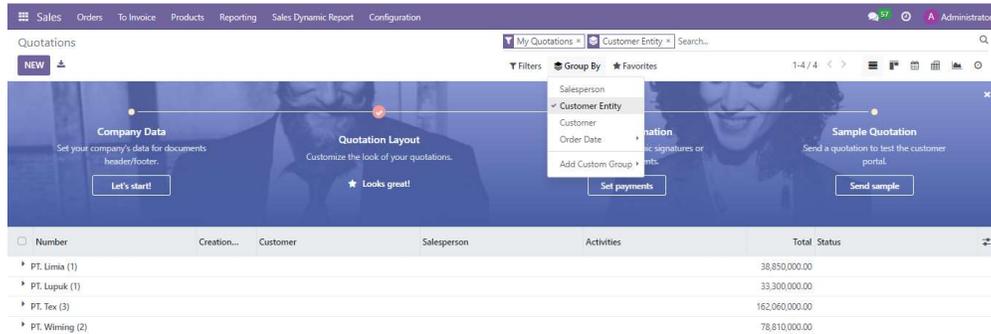
C. Hasil dari Modul *Extra Mass Cancel Sales Order*



Gambar 4. 4 Hasil Pembatalan *Order*

Dari gambar 4.4 diatas diketahui hasil *cancel order* secara massal bisa dilakukan menggunakan *extra* modul. Jika tidak menggunakan *extra* modul maka jika ingin melakukan *cancel massal* dapat dilakukan secara manual satu per satu, tetapi hal ini sangat tidak efektif. Oleh karena itu *extra* modul ini sangat bermanfaat untuk melakukan *cancel* secara massal.

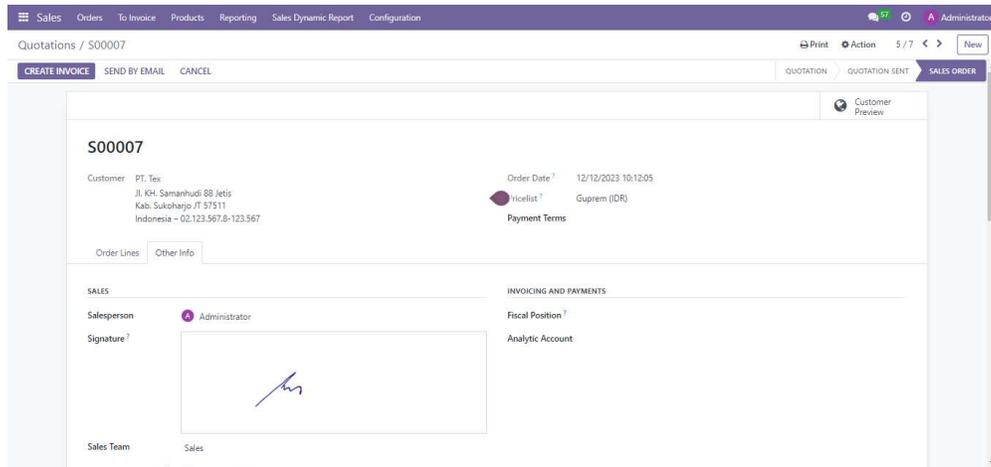
D. Hasil dari Modul *Extra Sale Comercial Partner*



Gambar 4. 5 Hasil Pengelompokkan *Customer*

Dari gambar 4.5 diatas diketahui hasil pengelompokkan *customer* dalam melakukan penyewaan jasa gudang untuk berapa kalinya. *Extra* modul ini membantu mempermudah pengecekan gudang mana saja yang sudah disewa oleh para *customer*.

E. Hasil dari Modul *Extra Salesperson Signature*



Gambar 4. 6 Hasil *Sales Signature*

Dari gambar 4.6 diatas diketahui hasil *signature salesperson*, dalam hal tersebut tidak akan terjadi *sales order* jika *staff sales* belum melakukan *signature*, tujuannya untuk menghindari *cancel order*.

F. Hasil dari Modul *Extra Sales All In One Report Generator*

The image shows a screenshot of the Odoo Sales Dynamic Report. The report displays a table with columns for Sale, Date Order, Customer, Sales Person, Total Qty, and Amount Total. The data is as follows:

Sale	Date Order	Customer	Sales Person	Total Qty	Amount Total
S00008	2023-12-13 01:10:29	PT. Limia	Administrator	1	38850000
S00010	2023-12-12 02:26:52	PT. Lupuk	Administrator	1	33300000
S00006	2023-12-30 15:24:53	PT. Tex	Administrator	1	77700000
S00007	2023-12-12 03:12:05	PT. Tex	Administrator	1	42180000
S00017	2023-12-13 01:22:49	PT. Tex	Administrator	1	42180000
S00009	2023-12-12 02:27:30	PT. Wiming	Administrator	1	36630000
S00016	2023-12-13 01:21:28	PT. Wiming	Administrator	1	42180000

Gambar 4. 7 Hasil *Reporting Sales*

Dari gambar 4.7 diatas diketahui hasil penjualan penyewaan gudang PT. X. Dalam gambar diatas kita dapat melakukan *setting* tanggal untuk melihat jumlah penyewaan gudang. Serta beragam laporan penjualan, memfasilitasi analisis mendalam. Menyajikan gambaran komprehensif tentang kinerja penjualan perusahaan di berbagai dimensi, termasuk ringkasan pesanan, detail pesanan, data spesifik tenaga penjualan, dan banyak lagi.

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, maka didapatkan kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Proses kegiatan proses bisnis yang ada di PT. X pada bagian *sales* sudah berjalan cukup

baik. Hal ini ditunjang dengan adanya aplikasi ERP Odoo sebagai instrumen penyewaan jasa gudang. Melalui implementasi tersebut memberikan fungsi monitoring yang menggunakan berbasis teknologi proses bisnis.

2. *Software Odoo Open Source* menyajikan informasi yang transparan, *fairness*, dan akuntabel. Melalui implementasi ERP dengan menggunakan *software Odoo* tentu dapat mendukung kegiatan proses bisnis yang terjadi karena dapat terintegrasi dengan modul-modul lainnya. Sehingga secara otomatis tersistem dan tidak memerlukan aplikasi tambahan.
3. *Extra Modul Sales* membantu *staff sales* dalam melakukan pembuatan penawaran (*quotation*) hingga proses *invoice*.

DAFTAR PUSTAKA

- Andika, R., & Diana, D. (2021). Analisis Penerapan Enterprise Resource Planning (ERP) Pada PT Sinar Sosro Palembang. *Jurnal Pengembangan Sistem Informasi Dan Informatika*, 1(4), 244–252. <https://doi.org/10.47747/jpsii.v1i4.567>
- Anggraeni, S., Apriliana, A., Nusa Mandiri, S., & Jatiwaringin, J. (2020). Perancangan Enterprise Resource Planning Modul Sales dengan menggunakan Odoo pada PT Baba Rafi. *Ijccs*, 14(1), 1–10.
- Issn, P., Agutina, M., & Anastasya, W. (2022). Penerapan Sistem Erp Warehouse Management dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 10(2), 241–245.
- Mendrofa, L. M., & Kholiq, A. (2021). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Layanan Warga Rukun Tetangga Pada Kelurahan Pengasinan. *Jurnal Ilmiah Fakultas Teknik*, 17(1), 9.
- Permatasari, R. D., Ariyani, N. F., & Munif, A. (2020). Rancang Bangun API untuk Odoo ERP pada Modul CRM (Customer Relationship Management). *Jurnal Teknik ITS*, 8(2). <https://doi.org/10.12962/j23373539.v8i2.49403>
- Putri, I. G. A. P. A., & Nurcaya, I. N. (2019). Penerapan Warehouse Management System Pada Pt Uniplastindo Interbuana Bali. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 8(12), 7216. <https://doi.org/10.24843/ejmunud.2019.v08.i12.p16>
- Salma Nurkhafidoh, Nurul Fajrin Ariyani, A. M. (2019). Rancang Bangun API untuk Odoo ERP pada Modul Sales. *Jurnal Teknik ITS*, 8(2), 102–108. <https://doi.org/ISSN: 2337-3539>