

ABSTRAK

Abstrak - PT. Kharisma Buana Jaya (PT.KBJ) merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang garmen. Proses penjualan pada perusahaan dilakukan berdasarkan pesanan dari *customer*. Seiring berjalannya waktu, jumlah *customer* perusahaan terus bertambah dan proses penjualan menjadi semakin kompleks. Kondisi penjualan saat ini yaitu tidak adanya pencatatan data *customer*, tidak adanya dokumen *quotation*, tidak adanya integrasi data dan proses dengan bagian *warehouse*, *purchasing*, *manufacture* dan *accounting* serta lamanya proses pembuatan laporan penjualan sehingga proses analisis penjualan membutuhkan waktu yang lama. Semua masalah tersebut muncul karena tidak adanya tempat penyimpanan data yang terpusat dan terintegrasi. Solusi yang tepat untuk masalah tersebut yaitu dengan menerapkan sistem erp pada perusahaan sehingga setiap data dan proses dapat tersimpan baik dan terintegrasi antar tiap bagian diperusahaan.

Perusahaan ini merupakan perusahaan menengah yang tidak punya anggaran khusus untuk investasi sistem erp. Sehingga implementasi erp menggunakan aplikasi *open source* menjadi cara terbaik. OpenERP merupakan aplikasi *open source* yang bersifat dinamis dan mudah dilakukan penyesuaian dengan kebutuhan perusahaan. Metode spiral pun menjadi metode yang tepat untuk penelitian ini karena sifatnya yang dinamis dan memiliki tahapan analisis resiko.

Penerapan sistem *sales management* yang telah dilakukan penyesuaian, memiliki banyak manfaat bagi perusahaan, diantaranya yaitu adanya penyimpanan data *customer*, pembuatan *quotation* dapat ter-*generate* menjadi *sales order*, pengaturan *pricelist* untuk tiap *customer*, adanya integrasi data dan proses dengan bagian *manufacture*, *purchase*, *warehouse* dan *accounting* serta kecepatan dan ketepatan dalam pembuatan laporan penjualan sehingga memudahkan dalam proses analisis penjualan. Sehingga dengan penerapan sistem *sales management* pada perusahaan dapat berdampak pada pengoptimalan sumber daya perusahaan.

Kata kunci : ERP, OpenERP, Sales Management, Metode Spiral