

ABSTRAK

PT. Trikomsa Indonesia adalah perusahaan UMKM bidang manufaktur dalam pembuatan *oxygen water*. Seiring berjalannya waktu, kompetitor mulai banyak bermunculan, perusahaan harus membuat sebuah sistem perancangan penjualan agar dapat memenuhi permintaan pelanggan dengan cepat serta melakukan *report* terhadap penjualan dengan *real time* dan terintegrasi dengan divisi yang terkait dengan bagian penjualan. Saat ini perusahaan masih menggunakan sistem secara *semi-manual* dalam proses penjualan yang mana proses tersebut masih dioperasikan menggunakan Microsoft Excel, sehingga pendataan dan *report* hanya bisa dilakukan pada periode yang telah ditentukan. Solusi yang tepat untuk mengatasi permasalahan ini adalah dengan menerapkan sistem ERP pada PT. Trikomsa Indonesia agar setiap proses pendataan dan *report* dapat dilakukan secara *real time* dan bagian penjualan dapat terintegrasi dengan bagian yang lainnya.

Odoo merupakan aplikasi ERP *open source* yang fleksibel dan mudah disesuaikan dengan kondisi perusahaan serta memiliki fitur *sales management* yang sangat mudah digunakan sesuai kebutuhan perusahaan. Metode RAD (Rapid Application Development) dipilih agar waktu dalam pengembangan sistem lebih efisien.

Penerapan ERP *sales management* dilakukan pada proses penjualan dengan melakukan analisis proses bisnis dan analisis gap pada perusahaan dan pada Odoo sehingga menghasilkan proses bisnis usulan berdasarkan kebutuhan perusahaan.

Kata Kunci: ERP (*Enterprise Resource Planning*), Odoo, *Sales Management*, Metode RAD