

## ABSTRAK

PT Multi Composite Lestari adalah perusahaan tingkat menengah yang bergerak di bidang distribusi dalam pembuatan *tube and wire*. Seiring berjalannya waktu, kompetitor mulai banyak bermunculan, perusahaan harus membuat sebuah sistem perancangan penjualan agar dapat memenuhi permintaan pelanggan dengan cepat serta melakukan *report* penjualan secara *real time* dan terintegrasi dengan divisi lain yang terkait dengan divisi penjualan. Saat ini PT. Multi Composite Lestari masih menggunakan *Microsoft Excel* sebagai *template* untuk pencatatan data dan menggunakan *hard copy* untuk melakukan reporting, sehingga pendataan dan *reporting* hanya bisa dilakukan pada periode yang telah ditentukan. Hal ini menyebabkan beberapa kali terjadi kesalahan dalam pencatatan data saat proses *reporting*. Solusi yang tepat untuk mengatasi permasalahan ini adalah dengan menerapkan sistem ERP pada PT. Multi Composite Lestari 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.