

## ABSTRAK

Dewasa ini, industri tekstil semakin bertumbuh pesat. Hal ini disebabkan oleh tiga kalangan yang memainkan peranan krusial. Kalangan pertama, yaitu kelompok masyarakat yang membeli pakaian karena kewajiban dari pekerjaan, sehingga harus memiliki beberapa pasang pakaian yang selalu siap pakai. Selanjutnya ada kalangan kedua, yaitu kelompok masyarakat yang berbelanja pakaian, hanya pada hari-hari tertentu. Walaupun intensitas yang tidak terlalu sering, namun ketika momen spesial itu tiba. Munculah kecenderungan untuk membeli lebih dari satu potong pakaian. Selanjutnya ada kalangan ketiga, yaitu kelompok masyarakat yang membeli busana karena mengikuti tren terbaru. Secara tidak sadar, hal ini sudah tertanam dalam alam bawah sadar, jika ada tren baru yang muncul. Maka kalangan tersebut merasa memiliki kewajiban, untuk ikut serta dengan tren tersebut.

Secara tidak langsung, dengan semakin banyaknya kebiasaan membeli dengan pola tersebut. Maka industri tekstil juga akan berusaha mendorong jumlah produksi hingga kapasitas maksimal, sampai terkadang menyisakan limbah yang beraneka ragam. Mulai dari bahan baku untuk pembuatan pakaian, hingga barang lain yang digunakan untuk operasional, seperti plastik, selotip, hingga kardus. Sedangkan, di beberapa toko sudah mulai marak yang menjual pengemasan ramah lingkungan. Selain hal tersebut, mayoritas jasa ekspedisi untuk jarak menengah hingga jauh, menggunakan bahan bakar minyak solar sebagai pilihan utama.

Sedangkan pemerintah sudah mulai menyediakan stasiun pengisian bahan bakar gas di beberapa tempat. Jika dibandingkan, ternyata BBG lebih murah 10% dibandingkan BBM solar. Maka penggunaan BBG sebagai bahan bakar utama itu secara langsung akan mengurangi biaya pengeluaran dan lebih ramah lingkungan. Di sisi lain, CV. Suraya Wahana Leather ini membutuhkan suatu sistem, yang dapat membantu proses penjualan produk kepada pelanggan dengan proses yang lebih ramah lingkungan dan semua proses penjualan dapat diakses melalui satu sistem yang terintegrasi. Maka dari itu, pada proyek ini peneliti melakukan perancangan sistem ERP dengan modul *sales*.

Selain itu, data transaksi yang dilakukan oleh divisi penjualan, dapat ditampilkan pada sebuah sistem *dashboard*. Dengan semakin beragam data yang dapat ditampilkan oleh *dashboard*. Sehingga rancangan sistem *dashboard* ini dapat menampilkan indikator *sustainable* yang didasari oleh *Key Performance Indicator* yang sudah ditentukan oleh CV. Suraya Wahana Leather. Namun, selain dapat menampilkan *Key Performance Indicator* secara keseluruhan, rancangan sistem *dashboard* ini juga dapat menampilkan performa dari masing-masing *Key Performance Indicator* secara terpisah. Hal ini bergantung dengan data apa saja yang ingin ditampilkan dan tidak, semua pengaturan ini dapat dilakukan menggunakan fitur *filter* di *sustainable sales dashboard*. Selain fitur *filter*, pada *sustainable sales dashboard* ini juga memiliki fitur navigasi antar halaman, sehingga akan lebih memudahkan jika ingin berpindah halaman secara lebih cepat. Tentu saja, untuk dapat menampilkan *sustainable sales dashboard* itu, diperlukannya beberapa data dari sistem Odoo untuk dapat ditampilkan. Mayoritas data yang digunakan itu, bersumber dari data transaksi penjualan. Maka dari itu, beberapa penyesuaian juga dilakukan pada modul *sales* di sistem Odoo, antara lain; menambahkan *sustainable product variants*, *sustainable product shipping*, *sustainable promotions program*, *sustainable customer data*, *coupon program*, *sales team*, dan *delivery method*. Namun, seluruh rancangan ini tidak dapat dijalankan menggunakan sistematika dan metodologi yang tidak sesuai. Maka dari itu, proyek ini menggunakan metode Quickstart yang memang diciptakan untuk digunakan pada sistem Odoo pada proses perancangannya.

Kata kunci—***Sales, Dashboard, Sustainable, Odoo, Key Performance Indicator.***