

ABSTRAK

Digitalisasi proses penjualan sangat penting untuk meningkatkan kinerja dan daya saing mereka. UMKM dapat mengoptimalkan aktivitas pemasaran dan penjualan, dengan memanfaatkan teknologi digital seperti media sosial dan sistem terintegrasi seperti Point of Sale. Perkembangan teknologi ini dimanfaatkan oleh UMKM Dapurbeta yang bergerak di bidang food and beverages dalam mengelola permasalahan di bidang sales management. Sales management ini meliputi proses penjualan dan pemasaran.

UMKM Dapurbeta memiliki permasalahan dalam mengelola *sales management*. Permasalahan yang dihadapi dimulai dari belum adanya sistem kasir pada penjualan TVS dan *motorist*, belum adanya integrasi laporan penjualan dari semua lini penjualan dan dari segi pemasaran belum adanya reminder atas *timeline* yang sudah dibuat. Dapurbeta menerapkan sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) berbasis Odoo dengan metode *Rapid Application Development* (RAD), masalah diatas dapat teratasi dengan membuat sistem *point of sales* untuk penjualan kasir *dine in*, TVS dan *motorist*, digitalisasi proses penjualan katering dan mengintegrasikan antara agenda marketing dengan *social media*. Berdasarkan implementasi yang sudah dilakukan terdapat hasil yang didapat, meliputi *Point of Sales* untuk TVS dan *motorist*, laporan penjualan dari katering, *dine in*, TVS dan *motorist* sudah terintegrasi dan dapat dilihat secara langsung didalam *dashboard*, *timeline marketing* yang sudah terintegrasi dengan *social media* dan adanya *reminder* untuk *timeline marketing* yang sudah dibuat.

Keyword – UMKM, ERP, Odoo, RAD, Sales Management, Sales, Point of Sales, Social Marketing.