

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar belakang

Persaingan bisnis antar perusahaan semakin ketat terutama pada era teknologi saat ini membuat para pelaku bisnis berinovasi dan memperbarui strategi untuk mendapatkan keuntungan bisnis yang diinginkan. Teknologi informasi menjadi salah satu strategi dalam dunia bisnis untuk dapat bersaing dalam melakukan pengembangan proses bisnisnya. Dalam mewujudkan integrasi sistem informasi dan meningkatkan kinerja sebuah perusahaan, *Enterprise Resource Planning* (ERP) dapat menjadi kunci dari sistem perusahaan. ERP adalah sebuah sistem yang mengintegrasikan proses setiap lini manajemen dalam perusahaan secara transparan. ERP telah berkembang sebagai alat integrasi yang memiliki tujuan untuk mengintegrasikan semua departemen dan aplikasi perusahaan menjadi satu pusat penyimpanan data dan dapat diakses oleh semua bagian perusahaan serta menghubungkan perusahaan dengan konsumen (Olson & Staley, 2012). Salah satu sistem ERP yang banyak digunakan di kalangan bisnis adalah Odoo. Odoo merupakan *open source* ERP yang terdiri dari macam-macam modul dan fitur seperti penjualan, manajemen proyek, sumber daya manusia, akuntansi, dan hubungan dengan konsumen (Utomo et al., 2021).

PT. X adalah perusahaan yang berfokus pada teknologi inovatif baru dan solusi IT yang bergerak pada bidang pengadaan teknologi atau pemasok perangkat keras dan perangkat lunak. Selain pemasok perusahaan ini juga menyediakan layanan desain jaringan komputer dan layanan perawatan teknologi untuk institusi, perusahaan dan pemerintahan. PT. X bekerja sama dengan beberapa vendor seperti Cisco, APC by Schneider Electric, Digilink, Dell, HP, Lenovo, Red Hat, Microsoft dan IBM. Perusahaan ini juga menerapkan dukungan *post-sales* kepada pelanggannya guna membangun loyalitas konsumen terhadap perusahaan. Saat ini, PT. X telah menerapkan ERP baik untuk proses bisnis perusahaannya dan pelayanan produk pembuatan modul untuk kustomernya. ERP mendukung meningkatkan kualitas perusahaan dalam kecepatan waktu dan ketepatan penjualan produk dan layanan ke kustomer dan selain itu salah satu faktor yang mendukung untuk meningkatkan penjualan adalah dengan komisi. Sistem komisi adalah suatu bentuk imbalan atau hadiah atas performa kerja *sales* dalam penjualan atau transaksi yang bertujuan untuk meningkatkan ratio penjualan dan kualitas pekerja dalam bisnis

(Utomo et al., 2021). Perhitungan komisi pada sistem integrasi ERP dapat memudahkan eksekusi pemberian komisi kepada *sales*.

Pada PT. X Perhitungan dan pemberian komisi pada perusahaan masih dilakukan secara manual menggunakan *microsoft excel* dan melakukan *input* data secara manual berdasarkan data yang sudah ada pada odoo seperti nama customer, nama *salesperson*, laba kotor, labar modal, pembayaran, dsb. Hal tersebut menjadi penghambat dan kurang efektif untuk perusahaan yang sudah menerapkan ERP pada proses bisnisnya. Perusahaan sebelumnya telah mencoba membuat komisi sales menggunakan pemanggilan fungsi dengan SQL *query* dalam odoo studio, tetapi terdapat beberapa faktor yang tidak sesuai dalam sistem yang dibuat. Permasalahan yang terjadi seperti *Report* jumlah perhitungan *gross profit* pada dan *expenses* yang dibuat pada odoo studio berbeda dengan jumlah yang ada pada akuntansi odoo perusahaan. Berdasarkan hasil rekapitulasi yang dihasilkan menunjukkan beberapa data komisi merangkap beberapa kali, hal tersebut membuktikan bahwa integrasi tidak berhasil dan pemanggilan fungsi melalui *query* tidak berjalan *real-time* dan pencarian pada fitur *group by* dan *filter* menunjukkan data yang tidak sesuai. Masalah lainnya seperti pada pemanggilan fungsi parameter nama *assigned project manager* menggunakan *hard coded* yang dinilai tidak efektif dan tidak fleksibel untuk digunakan jangka panjang.

Bedasarkan masalah tersebut untuk saat ini PT. X menggunakan perhitungan dan *input* secara manual, tetapi untuk jangka panjang perusahaan mengharapkan komisi sales dapat terintegrasi dengan modul-modul pada sistem odoo yang sudah diterapkan perusahaan agar dapat mempersingkat waktu. Permasalahan pada perhitungan manual adalah perusahaan telah menetapkan tanggal pemberian komisi setiap bulannya jatuh pada tanggal 10, tetapi seringkali pemberian komisi melewati tanggal tersebut dikarenakan *sales* yang padat. Selain itu dengan adanya integrasi dapat meminimalisir kesalahan *human error* atau salah *input* terhadap pemberian komisi.

Komisi atau *Individual Compensation Plan (ICP)* dalam perusahaan dibagi menjadi dua yaitu komisi retail dan komisi *project sales*. Komisi retail adalah penjualan yang tidak berhubungan dengan tim IT perusahaan sedangkan komisi *project sales* adalah penjualan yang melibatkan tim IT didalamnya. Dalam perhitungan komisi terdapat 4 kuartal dalam satu tahun dan dihitung setiap bulan dalam satu kuartal atau dalam tiga bulan. Tujuan dibagi kuartal yaitu

untuk membuat target kepada *sales* dan memantau pergerakan *sales* dalam setiap kuartal selama setahun dengan pembagian persen komisi yang berbeda pada setiap kuartal yaitu 20:25:25:30. Perusahaan mendaftarkan komisi penjualan berdasarkan *sales order* dan membayar komisi setelah tanggal pembayaran kustomer.

Dalam penelitian ini, perlu kustomisasi dan konfigurasi modul *sale commission* menggunakan Odoo Custom versi 14 dan melakukan integrasi terhadap modul-modul yang bersangkutan. Penelitian ini bertujuan untuk membantu penyelesaian masalah PT. X dalam integrasi dan kustomisasi modul *sales commission* dengan fungsi dan atribut yang dibuat sesuai dengan sistem komisi perusahaan. Perhitungan komisi setiap *salesperson* meliputi komisi retail dan komisi *project sales*. Komisi retail berisi ICP 1 dan komisi PA, sedangkan *project sales* dapat meliputi ICP 1, ICP 2, ICP 3 beserta komisi IT, komisi PA dan komisi *consult* berdasarkan kondisi yang sudah ditetapkan. Hasil dari perhitungan dapat dilihat pada sistem dan berupa *Report* dalam Odoo menggunakan *Qweb Report*. Perusahaan mengharapkan konfigurasi sistem yang fleksibel dan dapat disesuaikan dengan perhitungan perusahaan untuk jangka panjang.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Bedasarkan permasalahan pada latar belakang diatas, maka pokok masalah yang diangkat pada penelitian ini adalah :

- Apakah modul *sale commission* dapat diselaraskan dengan proses perhitungan perusahaan?
- Apakah kustomisasi pada perhitungan ICP *sale commission* dapat menjadi sistem yang configurable dan customisable untuk membantu proses bisnis perusahaan?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari skripsi ini adalah membantu PT. X dalam problem solving pembuatan dan modifikasi perhitungan integrasi komisi pada modul *sale commission* yang diterapkan dalam ERP Odoo.

## **1.4 Ruang Lingkup**

Dalam penelitian ini ruang lingkup dibatasi sebagai berikut :

1. Pembuatan odoo *sale commission* menggunakan *Sale commissions from Sales/Invoice/Payment*.
2. Kustomisasi odoo dibuat menggunakan :
  - ERP Odoo custom versi 14.
  - *Software Integrated Development Environment (IDE) PyCharm* sebagai alat pengembangan odoo.
  - PostgreSQL sebagai database.
3. Melakukan integrasi terhadap modul-modul meliputi *sales order, inventory, expenses, CRM dan Invoices*.
4. *Data Field* yang dibutuhkan *sale commission* diambil dari beberapa modul yaitu :
  - Modul Sales - *Sales order*  
Dalam *sales order* beberapa data sudah terintegrasi dengan modul CRM.  
Data yang diambil meliputi :
    - Order date
    - Customer
    - *Salesperson*
    - Margin
  - CRM
    - CRM lead type
    - Assigned people
  - *Invoice*
    - No *Invoice*
    - Due date
    - *Payment date*
    - Term of *Payment*
  - Inventory
    - *Cost of good sold (COGS)*
5. Pada *sale commission* melakukan perhitungan *Individual Compensation (ICP)* untuk komisi *retail* dan *project sales* meliputi:

- *Sale commission*
  - IT commission
  - *Project admin*/Tim solusi
  - *Consultant commission*
6. Target tahunan gross profit setiap sales dibagi menjadi 4 kuartal yaitu :
- Kuartal 1 adalah 20% dari total target gross profit setiap *salesperson*
  - Kuartal 2 adalah 25% dari total target gross profit setiap *salesperson*
  - Kuartal 3 adalah 25% dari total target gross profit setiap *salesperson*
  - Kuartal 4 adalah 30% dari total target gross profit setiap *salesperson*
7. Pembuatan *function* dan *attribute* dalam *sale commission* meliputi :
- Membuat menu *sale commission* dalam modul *sales*
  - Membuat field komisi retail dan komisi *project sales*
  - Fungsi target tahunan yang dibagi menjadi 4 kuartal
  - Fungsi perhitungan komisi
  - Perhitungan percentage berdasarkan tanggal dan status dari *payable commission*
  - Membuat commission line *sale commission* yang berisi total komisi :
    - *Sale commission*
    - IT commission
    - PA commission
    - *Consult* commission
8. Kustomisasi dilakukan dengan cara Inheritance modul *sale commission* dengan meliputi model dan view berikut:
- Model sales
  - Model *Invoice*
  - Model *sale commission*
  - Model CRM

9. Hasil laporan komisi penjualan berbentuk *Report* dalam Odoo menggunakan *QWeb Reports* sebagai *templating engine*.
  - *QWeb Reports* tertulis dalam format HTML
  - Rendering format PDF dari *QWeb templates* menggunakan [wkhtmltopdf.org](http://wkhtmltopdf.org)
  - Bentuk *Report* nya adalah Laporan komisi penjualan untuk *salesperson*.
10. Rencana pengujian sistem menggunakan metode *End-User Computer Satisfaction* (EUCS) berupa kuesioner yang diberikan kepada staff perusahaan.

## 1.5 Metodologi Penelitian

Beberapa langkah dalam melakukan penelitian ini sebagai berikut :

1. Studi Literatur
  - 1.1 Konfigurasi Odoo
  - 1.2 Kustomisasi Odoo modul *sales*
  - 1.3 *Sale commissions*
  - 1.4 *Qweb Report* dari HTML ke format PDF
2. Perencanaan Sistem
  - 2.1 Perhitungan komisi *sales*
  - 2.2 Integrasi modul-modul
3. Pembuatan Sistem
  - 3.1 Inheritance modul *sale commission*.
  - 3.2 Modifikasi modul *sale commission*.
  - 3.3 Perhitungan komisi
  - 3.4 Pembuatan HTML untuk *Report sales commision*.
4. Pengujian dan Analisa Sistem
  - 4.1 Uji Odoo ERP dengan menggunakan *user testing* menggunakan EUCS.
5. Pengambilan Kesimpulan

5.1 Pengambilan kesimpulan berdasarkan analisa dari hasil sistem ERP yang telah dibuat dan hasil dari pengujian kuesioner terhadap perusahaan.

6. Pembuatan Laporan

6.1 Pembuatan laporan dari hasil yang diperoleh.

**1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dalam penyusunan laporan skripsi ini terdiri dari beberapa bab sebagai berikut :

**BAB I : PENDAHULUAN**

Pada bab ini membahas penjelasan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, ruang lingkup, dan metode penelitian

**BAB II : LANDASAN TEORI**

Pada bab ini membahas mengenai proses bisnis, perhitungan komisi dari setiap kondisi yang ditentukan oleh perusahaan, modul *sale commissions* dan tinjauan studi yang berhubungan dengan penelitian ini.

**BAB III : ANALISA DAN DESAIN SISTEM**

Pada bab ini membahas proses perhitungan, rancangan modul, fitur, dan modul sales commissions.

**BAB IV : IMPLEMENTASI dan SISTEM**

Bab ini membahas proses implementasi dari ERP odoo, integrasi modul-modul.

**BAB V : PENGUJIAN DAN EVALUASI SISTEM**

Bab ini membahas proses pengujian dan analisa sistem ERP commissions sales.

**BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini membahas kesimpulan dan saran dari penelitian yang sudah dibuat.