



ANALISIS PENERAPAN SISTEM ERP PADA UMKM TOKO FLORIST

Immanuel Zai¹, Nasar Buntu Laulita², Elsy Christiani³, Eric⁴, Fanggi Syahputra⁵, Fitri Natalia⁶, Nonius Alvares⁷, Vira Melinda⁸

Univesitas Internasional Batam

e-mail: immanuel.zai@uib.edu,

Article History :

Received *dd/mm/yy* Received in revised form *dd/mm/yy*

Accepted *dd/mm/yy* Available offline *dd/mm/yy* Available online *dd/mm/yy*

Language Transcript :
Indonesia

Keyword :

Akuntansi;
ERP;
Hubungan Pelanggan;
Pembelian

Abstract – Beberapa usaha bisnis telah menerapkan teknologi informasi untuk mendukung pengambilan keputusan dalam mencapai tujuan bisnis. Salah satunya ialah peralihan sistem lama ke sistem terintegrasi, yaitu sistem enterprise resource planning. Penelitian ini ditujukan untuk menganalisis apakah penerapan sistem ERP dapat meningkatkan efektivitas alur bisnis di toko Florist dengan fokus pada modul akuntansi, hubungan pelanggan, dan pembelian. toko Florist merupakan toko yang menjual buket bunga di Kota Batam. Metode penelitian yang diterapkan ialah kualitatif melalui wawancara dengan pemilik toko. Berdasarkan hasil pembahasan, alur bisnis yang diusulkan dapat menghindari biaya stockout, dapat menghasilkan laporan keuangan, dan pengambilan keputusan yang lebih cepat karena sistem yang terintegrasi. Berdasarkan penelitian terdahulu disimpulkan bahwa manfaat dalam penerapan modul manajemen hubungan pelanggan ialah pemasaran produk dengan jangkauan yang lebih luas, pengelolaan transaksi dan data pelanggan yang efisien, data pelanggan lebih tertata dan lengkap di database, dan kemudahan pelanggan untuk mengakses informasi produk yang dipasarkan. Manfaat dalam penerapan modul akuntansi ialah pelaporan keuangan yang tepat waktu dan penyusunan laporan keuangan yang efisien waktu. Manfaat dalam penerapan modul pembelian ialah pemeriksaan status ketersediaan bahan baku secara real-time, koordinasi dengan pemasok mengenai pemesanan bahan baku, dan mengurutkan pemasok terbaik.

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi berdampak pada kehidupan masyarakat dan organisasi. Alvianto *et al.* (2022) menyatakan bahwa organisasi atau perusahaan telah menerapkan teknologi informasi untuk mendukung pengambilan keputusan dalam mencapai tujuan bisnis. Salah satu sistem teknologi informasi yang dapat meningkatkan kinerja organisasi adalah *Enterprise Resource*

Planning (ERP). ERP merupakan sistem terintegrasi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses bisnis dengan dukungan teknologi informasi sehingga mampu menghasilkan informasi yang dapat mendukung kinerja organisasi (Hofmann, 2008). Selain itu, Ullah *et al.* (2017) mendefinisikan sistem ERP sebagai suatu sistem perangkat lunak komprehensif yang ditujukan untuk manajemen bisnis. Sistem tersebut dirancang untuk mengintegrasikan seluruh informasi yang

digunakan oleh fungsi bisnis perusahaan, seperti akuntansi, produksi atau manufaktur, distribusi, pemasaran, penjualan, dan sumber daya manusia.

Umumnya, fokus layanan yang diberikan pada saat mengembangkan perangkat lunak ialah untuk memfasilitasi proses bisnis yang lebih otomatis (Handriani, 2012). Penggunaan sistem ERP diharapkan dapat mengurangi biaya dengan meningkatkan efisiensi melalui komputerisasi, informasi yang akurat dan *real-time* untuk mendukung pengambilan keputusan, komunikasi yang lebih baik dengan pelanggan dan pemasok, dan kontrol bisnis yang lebih baik (Insana dan Mayndarto, 2019). Perusahaan tidak perlu melakukan sinkronisasi informasi pada sistem komputer yang terpisah karena data telah terintegrasi di sistem ERP (Wibisono, 2005). Proses penerapan sistem ERP yang sukses akan meningkatkan kinerja pada keseluruhan bidang di perusahaan dan karyawan, dimana peningkatan kinerja tersebut akan berdampak pada efektivitas dan efisiensi proses bisnis dalam pencapaian tujuan bisnis (Alvianto *et al.* 2021).

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) ialah pilar penting bagi perekonomian Indonesia. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM, total UMKM di Indonesia pada tahun 2021 mencapai 64,2 juta dan memiliki kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,07%. Namun, hanya 13% dari total pelaku UMKM di Indonesia yang mengimplementasikan digitalisasi karena rendahnya pengetahuan dan keterampilan teknologi (JawaPos, 2020). Di sisi lain, teknologi semakin berkembang seiring berjalannya waktu. Menurut Sa'diyah dan Mudiantono (2015), perkembangan teknologi memacu persaingan bisnis yang semakin kompleks sehingga UMKM harus dapat bersaing untuk mempertahankan eksistensinya. Implementasi sistem ERP pada UMKM dengan memperhatikan faktor penentu keberhasilan dapat meningkatkan kinerja bisnis.

Salah satu UMKM yang akan diamati pada penelitian ini, yaitu toko Tween *Florist*. Tween

Florist ialah UMKM yang menjual rangkaian buket bunga artifisial. Saat ini, Tween *Florist* tidak menggunakan sistem pencatatan apapun, baik untuk menghitung persediaan maupun laba yang dihasilkan setiap periode. Seluruh transaksi penerimaan dan pengeluaran kas dijalankan tanpa adanya pencatatan manual atau melalui sistem sehingga pemilik tidak memiliki gambaran mengenai performa usaha. Selain itu, toko tidak menyimpan data pelanggan dan tidak memiliki pencatatan mengenai ketersediaan bahan yang dapat menyebabkan biaya *stockout*. Oleh karena itu, penelitian ini ditujukan untuk menganalisis apakah penerapan sistem ERP dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi pada alur bisnis di toko Tween *Florist* dengan fokus pada tiga modul. Tiga modul yang diamati pada penelitian ini, yaitu manajemen hubungan pelanggan (*Customer Relationship*), akuntansi (*Accounting*), dan pembelian (*Purchasing*).

1.1 Modul Manajemen Hubungan Pelanggan

Menurut Romney dan Steinbart dalam Kristianti dan Achjari (2017), modul manajemen hubungan pelanggan berkaitan dengan pelayanan, kontak pelanggan, dan pusat panggilan untuk membantu pelanggan. Manajemen hubungan pelanggan memungkinkan penyesuaian dan personalisasi *real-time* atas berbagai produk dan jasa berdasarkan pada keinginan, kebutuhan, kebiasaan membeli, serta siklus hidup para pelanggan (Lukitaningsih, 2013). Manajemen hubungan pelanggan didasarkan pada data pelanggan berkualitas tinggi, yang dimungkinkan oleh teknologi informasi (A. B. Susanto, 2010). Implementasi sistem ERP ditujukan untuk komputerisasi data pelanggan dengan harapan bisnis dapat mengetahui kebutuhan pelanggan dan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan (Darmawan dan Seabtian, 2022).

1.2 Modul Manajemen Akuntansi

Menurut Romney dan Steinbart dalam Kristianti dan Achjari (2017), modul akuntansi berkaitan dengan pencatatan dan pelaporan jurnal umum, aset, laporan manajerial, dan

laporan keuangan. Menurut Widyaningdyah (2019), implementasi sistem ERP untuk proses akuntansi dapat meningkatkan efektivitas administrasi sehingga menghasilkan informasi keuangan yang akurat, berkualitas, dan tepat waktu, fungsi audit internal, serta analisis profitabilitas produk. Pelaku bisnis dapat membuat keputusan yang lebih baik atas dasar informasi dari laporan keuangan yang diandalkan (Nawawi, 2016).

1.3 Modul Manajemen Pembelian

Menurut Romney dan Steinbart dalam Kristianti dan Achjari (2017), modul pembelian berkaitan dengan penerimaan persediaan, manajemen persediaan, dan pengeluaran kas untuk pembelian persediaan. Menurut Pratiwindya dan Akbar (2016), fungsi pembelian bertanggung jawab dalam memastikan kuantitas dan kualitas persediaan telah tersedia sesuai dengan harga yang ditargetkan pada waktu yang dibutuhkan. Selain dari membeli persediaan, fungsi pembelian juga meliputi penawaran barang kepada pemasok dan menyeleksi pemasok terbaik yang dapat menyediakan persediaan (Rahmadano *et al.*, 2016).

2. METODOLOGI

Pendekatan penelitian yang diterapkan ialah kualitatif, yaitu mengkaji fenomena sosial dan budaya yang sedang berlangsung secara alamiah (Hardani *et al.*, 2020). Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara tidak terstruktur dengan pemilik toko secara virtual. Wawancara tidak terstruktur merupakan pengumpulan data yang mengacu pada pedoman wawancara berupa garis besar permasalahan (Sugiyono, 2015). Oleh karena data diperoleh langsung dari sumber maka data yang digunakan tergolong sebagai data primer (Sugiyono, 2015). Permasalahan yang diamati ialah proses bisnis yang melibatkan hubungan pelanggan, akuntansi, dan pembelian di toko Tween *Florist*. Hasil wawancara mengenai proses bisnis tersebut ditampilkan dalam bentuk bagan alur.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Alur Bisnis Toko Tween *Florist* yang sedang Berjalan

Toko Tween *Florist* merupakan usaha perseorangan yang telah beroperasi sejak awal tahun 2011. Pada awalnya, Tween *Florist* menjual produk aksesoris perempuan, mainan anak, perlengkapan bayi, dan alat kebersihan rumah tangga. Namun pada tahun 2019, toko beralih ke bisnis yang menjual buket bunga, tanaman artifisial, pot bunga, sepeda anak, dan kereta bayi. Namun, penelitian ini lebih fokus pada produk utamanya, yaitu buket bunga. Tween *Florist* melayani pembelian langsung di toko dan secara *online* melalui Shopee dan Instagram. Bahan-bahan yang digunakan untuk merangkai buket disimpan di dalam gudang, seperti kertas bunga, oasis bunga, tusuk lidi, pita, boneka, kartu ucapan, dan jenis bunga artifisial yang bervariasi.

Kondisi operasional yang sedang terjadi di Tween *Florist*, yaitu segala transaksi tidak menggunakan pencatatan manual maupun digital. Rekapitulasi penjualan, pembelian, pengeluaran kas, penerimaan kas, dan perhitungan persediaan tidak dicatat. Selain itu, ketika pelanggan ingin membeli produk maka pemilik usaha harus menghitung stok persediaan terlebih dahulu. Hal ini mengakibatkan pemilik usaha tidak mengetahui secara pasti mengenai laba atau rugi yang diperoleh, posisi keuangan bisnis, dan mengalami kesulitan ketika bukti transaksi hilang. Pemilik toko juga kesusahan dalam melakukan perencanaan bisnis, mengontrol biaya, dan mendapatkan informasi keuangan yang tertata sebagai pedoman pengambilan keputusan bagi perkembangan bisnis kedepannya.

Alur bisnis pada toko Tween *Florist* untuk produk buket bunga melibatkan lima pihak, yaitu pelanggan, admin, perangkai bunga, kurir, dan pemasok. Langkah pertama bermula dari pelanggan menghubungi admin toko untuk memesan pilihan buket bunga yang terdapat pada katalog atau menjabarkan komponen yang diinginkan untuk buket *custom*. Admin akan memeriksa ketersediaan bahan yang dibutuhkan untuk tahap perangkaian bunga. Apabila stok

bahan tidak tersedia maka admin memberitahukannya pada pelanggan dan memberikan rekomendasi buket lain yang serupa. Sebaliknya, apabila stok bahan tersedia maka pesanan akan dikonfirmasi dan admin menghitung total tagihan pesanan yang mencakup biaya buket dan biaya pengiriman.

Setelah itu, admin meminta rincian pesanan berupa alamat, waktu, nama penerima dari pelanggan untuk keperluan pengiriman. Pelanggan juga dapat mengisi kartu ucapan yang disediakan atau membuat *soft file* kartu ucapan sesuai preferensi sendiri untuk dicetak oleh toko. Selain itu, admin juga menginformasikan mengenai informasi rekening toko dan jumlah tagihan pesanan. Pelanggan mengisi rincian pesanan dan melakukan pembayaran. Bukti pembayaran perlu dikirim ke admin untuk dikonfirmasi. Tugas admin dilanjutkan dengan merekap rincian pesanan dalam *soft file*, memberikan *soft file* tersebut ke perangkai bunga, dan memisahkan kas atau setara kas yang diterima untuk biaya pengiriman ketika kurir selesai mengantar paketnya.

Perangkai bunga mengerjakan pesanan pelanggan sesuai dengan dokumen rincian dari admin. Setelah tahap perangkaian bunga selesai, buket bunga akan didokumentasikan untuk keperluan promosi dan testimoni di sosial media. Buket bunga tersebut akan dikemas dan disiapkan untuk pengiriman. Perangkai bunga menghubungi kurir untuk mengirimkan buket bunga ke pelanggan pada waktu yang telah ditentukan. Ketika kurir telah menyelesaikan kewajibannya, admin akan mengirimkan imbalan berupa kas dan setara kas sebagai pendapatan jasa bagi kurir. Pelanggan yang telah menerima pesannya akan diminta testimoni oleh admin toko.

Setiap akhir bulan, perangkai bunga di toko Tween *Florist* memeriksa stok bahan di gudang dan mencatat bahan yang perlu di-*restock*. Bahan yang hampir habis akan dipesan kembali dari pemasok. Pemasok akan mengirimkan faktur dan barang ke toko. Tagihan dari transaksi pembelian tersebut akan dilunasi dan dikonfirmasi pembayarannya.

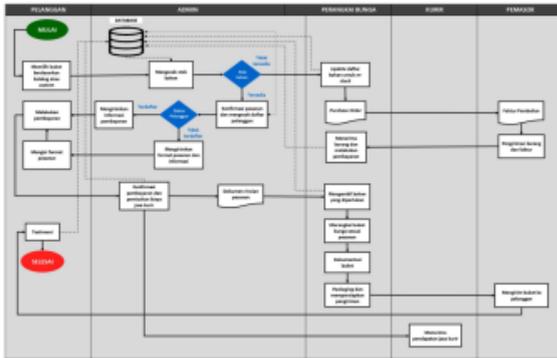


Gambar 1. Bagan Alur Toko Tween *Florist* Tanpa Sistem ERP
Sumber : Data Diolah, 2022

3.2 Alur Bisnis Toko Tween *Florist* yang Diusulkan

Alur bisnis yang diusulkan didukung dengan sistem terintegrasi pada fungsi bisnis hubungan pelanggan, akuntansi, dan pembelian. Terdapat perbedaan alur bisnis setelah menerapkan sistem ERP yang diharapkan dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi, yaitu :

1. Ketika pelanggan ingin memesan buket bunga, admin tidak perlu meminta status stok bahan dari perangkai bunga karena dapat diperiksa langsung dari sistem.
2. Setiap terjadinya transaksi pembelian dan pemakaian persediaan, perangkai bunga memperbarui kuantitas stok persediaan.
3. Admin dapat memeriksa informasi dan daftar pelanggan lama, serta menambahkan pelanggan baru yang melakukan pemesanan pertamanya.
4. Admin dapat mengakumulasikan pembayaran jasa kurir berdasarkan pesanan yang diinput ke sistem. Selain itu, testimoni pelanggan dapat diinput ke sistem sebagai evaluasi produk dan layanan.
5. Pencatatan akuntansi diinput ke sistem setiap terjadinya transaksi pembelian persediaan, pembayaran faktur pembelian, penerimaan pesanan, penerimaan pendapatan pesanan, pembayaran jasa kurir sehingga dapat menghasilkan laporan keuangan di periode yang ditentukan.



Gambar 2. Bagan Alur Toko Tween *Florist* dengan Sistem ERP

Sumber : Data Diolah, 2022

Berdasarkan perbedaan antara alur bisnis yang sedang berjalan dan alur bisnis yang diusulkan, berikut beberapa dampak positif yang dapat dirasakan bisnis toko Tween *Florist* :

1. Menghindari biaya *stockout* atau biaya yang terjadi ketika pelanggan hendak memesan tetapi stok bahan habis sehingga pelaku bisnis kehilangan pendapatan.
2. Pencatatan yang sistematis dan dapat menghasilkan laporan keuangan sebagai gambaran kinerja bisnis.
3. Pengambilan keputusan yang lebih cepat karena database telah terintegrasi sehingga dapat diperiksa langsung (tanpa perantara) oleh divisi manajemen hubungan pelanggan, akuntansi, dan pembelian manakala dibutuhkan.

Analisis Manajemen Hubungan Pelanggan

Menurut penelitian Wahidah, Prasetyaningrum, & Bachtiar (2020), pelaku bisnis menginput data profil dan riwayat belanja seluruh pelanggan untuk memahami kebutuhan dan mempertahankan loyalitas pelanggan. Penelitian tersebut membahas mengenai penerapan sistem ERP yang berorientasi objek dengan UML di gudang ACC Sampit. Penelitian tersebut ditujukan untuk meningkatkan penjualan dan menjaga kepercayaan pelanggan melalui sistem ERP. Manfaat dari implementasi sistem ERP tersebut ialah pelaku bisnis dapat memasarkan produk dengan jangkauan lebih luas di sosial media

dan *website*. Selain itu, pelaku bisnis dapat mengelola dengan efisien data dan dokumen dari setiap transaksi pemesanan dan pembayaran dari pelanggan.

Penelitian dari Dan & Hubungan (2016) membahas mengenai penerapan aplikasi ERP Odoo di Toko Soviah yang menjual alat rumah tangga. Masalah yang dihadapi ialah jumlah karyawan terbatas sehingga kesulitan untuk melayani pesanan dengan cepat yang mencapai 60 pelanggan setiap harinya. Selain itu, toko tidak memiliki catatan daftar pelanggan tetap sehingga sulit untuk mempertahankan loyalitasnya. Manfaat yang diperoleh setelah implementasi sistem ERP ialah faktor penjualan elektronik dapat diterima dengan cepat oleh pelanggan, informasi mengenai pelanggan dapat diinput ke database, serta keluhan dan kesepakatan dengan pelanggan dapat diurus secara efektif dan biaya yang minimal. Data pelanggan tetap di database dapat dihubungi kembali ketika ada promosi produk.

Penelitian dari Darmawan dan Seabtian (2022) membahas mengenai penerapan aplikasi ERP yang dirancang sebagai solusi dari masalah yang dihadapi Kampong Kuliner Brenzeel 48, yaitu tempat wisata kuliner makanan. Permasalahan yang dihadapi ialah meningkatnya jumlah pelanggan di hari libur tidak diiringi dengan pembaharuan sistem. Pelanggan tidak mendapatkan pelayanan yang cepat karena sistem pemesanan yang manual, dimana menu yang berisi daftar makanan dan harganya hanya dapat diakses dari media kertas. Selain itu, pemrosesan pesanan tidak dilakukan sesuai urutan nota pesanan dan terdapat pesanan pelanggan yang duplikat. Sistem ERP yang diimplementasikan dapat memberikan pelanggan akses untuk mendapat informasi, daftar menu, dan harga dari Kampong Kuliner Brenzeel 48, membantu pelanggan untuk memesan tempat terlebih dahulu (*booking*), dan pelanggan bisa menyampaikan testimoni.

Penelitian dari Pratiwindya dan Akbar, (2016) membahas implementasi sistem ERP-CRM Dolibarr di Jaya Utama Motor yang menjual suku cadang kendaraan. Permasalahan yang dihadapi ialah data pelanggan tidak lengkap dan

belum memiliki sistem manajemen hubungan pelanggan sehingga beberapa pembayaran kredit tidak terlunasi. Manfaat yang dirasakan setelah penerapan sistem ERP, data, transaksi, dan laporan mengenai pelanggan dapat disimpan di database.

Analisis Manajemen Akuntansi

Penelitian dari Nawawi (2016) membuktikan bahwa penerapan sistem ERP memiliki pengaruh signifikan dalam hal meningkatkan manfaat akuntansi. Manfaat akuntansi tersebut meliputi lima instrumen, yaitu teknologi informasi, waktu, biaya, organisasi, dan manajerial. Implementasi sistem ERP meningkatkan kualitas dan ketepatan waktu pelaporan keuangan sehingga dapat mengambil keputusan yang lebih baik.

Penelitian dari Khairullah & Minarni (2020) membahas mengenai penerapan aplikasi manajemen akuntansi berbasis *website* di PT Diamond Indo Satria Sejahtera yang menjual kartu perdana IM3 dan mentari, pulsa gesek, serta M-tronik. Permasalahan yang dihadapi ialah pengelolaan data dan transaksi keuangan menggunakan *Microsoft Excel* sehingga proses lebih lama, tidak terkelolanya dokumen, dan risiko hilang atau rusaknya dokumen. Manfaat setelah diterapkannya sistem ERP ialah pelaporan keuangan bulanan yang tepat waktu, membantu proses input dan *update*, dan pencarian yang lebih mudah.

Penelitian dari Putra *et al.* (2018) membahas mengenai implementasi modul akuntansi dengan aplikasi Odoo di PT Albasia Nusa Karya yang memproduksi olahan kayu. Permasalahan yang dihadapi ialah pencatatan buku besar dan laporan keuangan lainnya dikerjakan secara terpisah dan tidak *real-time*. Selain itu, adanya duplikasi data karena belum memiliki sistem terintegrasi antara divisi akuntansi, gudang, dan pembelian. Manfaat yang diperoleh setelah implementasi sistem terintegrasi, yaitu penghematan waktu dan efisiensi alur bisnis antara bagian akuntansi, gudang, dan pembelian. Adapun manfaat lainnya ialah kemudahan akses informasi di database untuk setiap divisi dan laporan

keuangan dapat dihasilkan secara *real-time*.

Penelitian dari Sungkono *et al.* (2019) membahas mengenai penerapan aplikasi ERP berbasis *website* di Toko Budi Mulya dan M-Bisy Mart yang menjual kebutuhan pokok masyarakat. Permasalahan yang dihadapi ialah pencatatan data dan transaksi yang lama, keamanan yang rendah, dan rentan terjadi kesalahan karena dilakukan secara manual. Manfaat yang diperoleh setelah implementasi sistem ERP ialah pelaku bisnis dapat memantau kegiatan usahanya secara *real-time* dan efisiensi waktu ketika membuat laporan keuangan.

Analisis Manajemen Pembelian

Penelitian dari Rahmadano *et al.* (2016) mengembangkan aplikasi ERP dengan sistem database yang terdistribusi dan berorientasi *multitenancy*. Sistem tersebut memudahkan proses pembelian, mulai dari permintaan barang sampai dengan pemesanan barang dari pemasok, serta dapat mengurutkan pemasok terbaik berdasarkan transaksi pembelian yang sudah pernah dilakukan sebelumnya.

Penelitian dari Pratama & Robiulla (2019) membahas implementasi aplikasi *open source* ERPNext di CV Rumah Indah yang merupakan bisnis interior rumah. Permasalahan yang dihadapi ialah kadangkala stok bahan baku dari pemasok habis ketika pemilik usaha ingin memesan sehingga harus menunggu lebih lama dan pengerjaan interior menjadi tertunda. Manfaat yang diperoleh setelah implementasi sistem ERP ialah pemilik usaha dapat mengajak pemasok sebagai *user* melalui *email*. Pemilik usaha melakukan pengisian daftar data bahan baku yang diperlukan oleh bisnis, dimana akan berguna ketika pemilik ingin memesan kepada pemasok.

Penelitian dari H. Putra & Azhari (2016) membahas mengenai penerapan aplikasi ERP ADempiere di CV Roland Kencana yang bergerak di bidang manufaktur perabotan. Permasalahan yang dihadapi ialah kesulitan dalam mengetahui kebutuhan bahan baku, lambatnya informasi mengenai kuantitas stok bahan baku yang tersedia yang menyebabkan produksi menjadi tertunda. Manfaat yang

diperoleh setelah implementasi sistem ERP ialah pemilik bisnis dapat memeriksa secara *real-time* mengenai persediaan bahan baku, kebutuhan bahan baku untuk produksi, biaya pokok produksi, dan status produksi sehingga lebih cepat dalam mengambil keputusan.

4. SIMPULAN

Tween *Florist* tidak mencatat rekapitulasi penjualan, pembelian, pengeluaran kas, penerimaan kas, dan perhitungan persediaan selama menjalankan bisnis. Akibatnya, bisnis rawan mengalami biaya *stockout*, tidak mengetahui laba atau rugi dan posisi keuangan bisnis, dan mengalami kesulitan dalam melakukan perencanaan bisnis. Oleh karena itu, penulis mengusulkan toko untuk menerapkan sistem terintegrasi pada fungsi bisnis manajemen hubungan pelanggan, akuntansi, dan pembelian. Usulan tersebut didasari dari beberapa penelitian terdahulu yang membahas manfaat sistem ERP terhadap efektivitas dan efisiensi fungsi yang terlibat dalam alur bisnis UMKM bersangkutan.

Berdasarkan penelitian terdahulu dapat disimpulkan bahwa sistem ERP memberikan dampak positif kepada pelaku bisnis. Manfaat dalam penerapan modul manajemen hubungan pelanggan, seperti pemasaran produk dengan jangkauan yang lebih luas, pengelolaan transaksi dan data pelanggan yang efisien dari pemesanan sampai dengan pembayaran, data pelanggan lebih tertata dan lengkap di database, dan kemudahan pelanggan untuk mengakses informasi produk yang dipasarkan. Sedangkan manfaat dalam penerapan modul akuntansi ialah pelaporan keuangan yang tepat waktu dan penyusunan laporan keuangan yang efisien waktu. Manfaat dalam penerapan modul pembelian ialah pemeriksaan status ketersediaan bahan baku secara *real-time*, koordinasi dengan pemasok mengenai pemesanan bahan baku, dan mengurutkan pemasok terbaik.

5. DAFTAR PUSTAKA

A. B. Susanto. (2010). *Management for Everyone 2: Strategi*, Esensi, Jakarta, 26.

- Alvianto, M. N. H., Adam, N. P., Sodik, I. A., Sedyono, E., & Widodo, A. P. (2022). Dampak Dan Faktor Kesuksesan Penerapan Enterprise Resource Planning Terhadap Kinerja Organisasi: Systematic Literature Review. *Jurnal Nasional Teknologi Dan Sistem Informasi*, 7(3), 172–180. <https://doi.org/10.25077/teknosi.v7i3.2021.172-180>
- Dan, E. R. P., & Hubungan, P. (2016). 51-312-1-Pb, 02(02), 85–96.
- Darmawan, A., & Seabtian, D. T. (2022). Pengembangan Teknologi Tepat Guna ERP Untuk Modul CRM (Kampoeng Kuliner Brenzeel 48), 2(4), 182–186.
- Handriani, I. (2012). Konsep Manajemen Penggunaan ERP (Enterprise Resource Planning). *Konferensi Nasional Sistem Informasi*, 519–524.
- Hardani, Andriani, H., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Istiqomah, R. R., Fardani, R. A., ... Auliya, N. H. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*.
- Hofmann, P. (2008). “ERP is dead, long live ERP,” *IEEE Internet Comput.* “ERP Is Dead, Long Live ERP,” *IEEE Internet Comput.*, 12, no 4, 84–88. Retrieved from 10.1109/MIC.2008.78
- Insana, D. R. M., & Maynardarto, E. C. (2019). Pengaruh Penerapan Enterprise Resources Planning terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Consumer Good di Bursa Efek Indonesia. *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, 5(4), 398. <https://doi.org/10.30998/jabe.v5i4.4187>
- Khairullah, Z., & Minarni. (2020). Pengembangan Teknologi ERP Modul Accounting Management Studi Kasus : Anton Aluminium. *Journal of Information System Research (JOSH)*, 2(1), 71–78.
- Kristianti, C. E., & Achjari, D. (2017). Penerapan sistem enterprise resource planning: Dampak terhadap kinerja keuangan perusahaan. *Jurnal Akuntansi & Auditing Indonesia*, 21(1), 1–11. <https://doi.org/10.20885/jaai.vol21.iss1.art1>
- Lukitaningsih, A. (2013). Strategi Customer Relationship Management (CRM) Mempertahankan Loyalitas Pelanggan. *Potenso*, 19, 18–28.
- Nawawi, M. (2016). Model Manfaat Akuntansi Dan Kepuasan Pengguna Dalam Lingkungan Implementasi Sistem Erp. *Jurnal Riset Akuntansi Terpadu*, 9(2). <https://doi.org/10.35448/jrat.v9i2.4311>

- Pratama, I. P. A. E., & Robiulla, I. W. (2019). Penerapan Modul Pembelian Pada Industri Manufaktur Interior Rumah Dengan Menggunakan ErpNext. *Jurnal RESISTOR (Rekayasa Sistem Komputer)*, 2(1), 41–47. <https://doi.org/10.31598/jurnalresistor.v2i1.350>
- Pratiwindya, & Akbar, R. (2016). Implementasi Enterprise Resource Planning (ERP) Pada Sistem Pembelian, Persediaan, Penjualan Dan Customer Relationship Management (CRM) (Studi Kasus : Jaya Utama Motor). *Seminar Nasional Sains Dan Teknologi Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Jakarta*, 8(November), 3–10.
- Putra, H., & Azhari, R. (2016). Penerapan Enterprise Resource Planning (ERP) Pengadaan Bahan Baku dan Pengelolaan Produksi Pada Perusahaan Furniture Menggunakan ADempiere (Studi Kasus: CV Roland Kencana). *Jurnal Nasional Teknologi Dan Sistem Informasi*, 2(3), 117–128. <https://doi.org/10.25077/teknosi.v2i3.2016.117-128>
- Putra, M. R. Y., Saedudin, R. R., & Yunan, U. (2018). Implementasi Modul Accounting & Finance Menggunakan Aplikasi Odoo Dengan Enterprise Resource Planning Metode Iterative Waterfall Pada PT. Albasia Nusa Karya. *E-Proceeding of Engineering*, 5(2), 3214–3221.
- Rahmadano, M. N., Sarno, R., & Sarwosri, S. (2016). Rancang Bangun Sistem Enterprise Resource Planning pada Modul Procurement Process (Purchasing) Berorientasikan Multi-Tenancy dengan Sistem Basis Data Terdistribusi. *Jurnal Teknik ITS*, 5(2). <https://doi.org/10.12962/j23373539.v5i2.19877>
- Sa'diyah, M. A., & Mudiantono, M. (2015). Analisis Kinerja Pemasaran Melalui Keberhasilan Implementasi Sistem Enterprise Resource Planning (Erp) Pada Umkm Di Semarang. *Diponegoro Journal of Management*, 320-331. Dhewanto, Wawan. 2013. *Intrapreneurship: Kewirausahaan Korporasi*. Penerbit Rek, 150–160.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*.
- Sungkono, K. R., Sarno, R., Ulhaq, A. J., Taufiqulsa'di, M., KurniaSari, I. N., & Dinanto, Z. Z. (2019). Pembentukan dan Penerapan Enterprise Resource Planning (ERP) pada UMKM (Usaha Kecil Menengah) Toko Budi dan M-Bisy Mart. *Sewagati*, 3(3). <https://doi.org/10.12962/j26139960.v3i3.6026>
- Ullah, A., Baharun, R. Bin, Nor, K. M., Siddique, M., & Sami, A. (2017). Enterprise Resource Planning (ERP) Systems and User Performance (UP). *Journal of Managerial Sciences*, 11(03), 377–390. Retrieved from [https://www.qurtuba.edu.pk/jms/default_files/JMS/special_edition/3_FMM/20\(AIC-FMM2017\)377-390Abrar.pdf](https://www.qurtuba.edu.pk/jms/default_files/JMS/special_edition/3_FMM/20(AIC-FMM2017)377-390Abrar.pdf)
- Wahidah, N., Prasetyaningrum, E., & Bachtiar, L. (2020). Pengembangan Teknologi ERP Modul Customer Relationship Management Studi Kasus Rumah Makan Nasi Uduk "BABE." *Journal of Computer System and Informatics (JoSYC)*, 2(1), 37–43.
- Wibisono, S. (2005). Enterprise Resource Planning (ERP) Solusi Sistem Informasi Terintegrasi.
- Widyaningdyah, A. U. (2019). Implementasi enterprise resource planning dan proses akuntansi: Studi eksploratori pada perusahaan manufaktur skala besar. *Journal of Business and Information Systems (e-ISSN: 2685-2543)*, 1(2), 89–102. <https://doi.org/10.36067/jbis.v1i2.25>