

Implementasi E-Sales Berbasis Open Source Sebagai Transformasi Dan Efisiensi Proses Bisnis (Studi Kasus Penjualan Lokal Pt Perkebunan Tambi)

Muhammad Reza Yuriandhan^{1*}, Achmad Zaki Yamani², Halim Qista Karima³

^{1,2}Jurusan Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri dan Desain, Institut Teknologi Telkom Purwokerto

Jl. DI Panjaitan No. 128 Karangreja, Purwokerto Kidul, Banyumas, 53147

Email: 18106021@ittelkom-pwt.ac.id, zaki@ittelkom-pwt.ac.id, halim@ittelkom-pwt.ac.id

ABSTRAK

PT Perkebunan Tambi adalah Salah satu perkebunan teh di Jawa Tengah yang berada di Kabupaten Wonosobo. Permasalahan atau kendala yang dihadapi ialah proses bisnis masih dilakukan secara manual, baik pencatatan penjualan maupun keluar masuk nya barang masih menggunakan pencatatan keluar masuknya barang yang masih menggunakan surat keluar barang dari kantor direksi dan penjualan lokal dalam pencatatannya masih menggunakan buku yang diakhir bulan direkap menggunakan excel. Metode yang akan digunakan dalam hasil penerapan ERP (Enterprise Resource Planning) Berbasis Open Source ialah Metode Technology Acceptance Model (TAM) dan Analisis Strength, Weakness, Opportunity, And Threat (SWOT). Hasil dari penelitian ini ialah hasil implementasi E-Sales berbasis Open Source hasil implementasi E-Sales berbasis Open Source hampir keseluruhan hasil dinyatakan lebih baik dari sebelum implementasi berjalan, hal itu dibuktikan dengan pengujian perbandingan sebelum dan sesudah penelitian dengan nilai total mean sesudah implementasi yaitu 95,93 dan sebelum implementasi 91,06. Sedangkan dari analisis SWOT yang diukur menggunakan analisis IFAS dan EFAS didapatkan hasil bahwa nilai x adalah 0,37 dan nilai y adalah 0,04. Dilihat menggunakan diagram analisis SWOT, nilai x dan y yang di dapatkan dengan analisis IFAS dan EFAS bahwa implementasi E-Sales berbasis open source ini memiliki strategi agresif (Positif – Positif) yang artinya ialah memungkinkan untuk terus dilakukan kegiatan implementasi E-Sales di PT Perkebunan Tambi meskipun hasilnya tidak begitu signifikan namun berpotensi untuk meningkatkan pertumbuhan dan berkembangnya proses bisnis PT Perkebunan Tambi khususnya bagian penjualan lokal PT Perkebunan Tambi.

Kata kunci: Efisiensi, Penjualan, SWOT, TAM ,Transformasi

ABSTRACT

PT Perkebunan Tambi is one of the tea plantations in Central Java which is located in Wonosobo Regency. The problem or constraint faced is that the business process is still done manually, both the recording of sales and the entry and exit of goods is still using the recording of the entry and exit of goods that are still using a letter out of goods from the directors and local sales in the recording are still using a book which at the end of the month is recapitulated using excel. The method that will be used in the implementation of ERP (Enterprise Resource Planning) Based on Open Source is the Technology Acceptance Model (TAM) Method and Strength, Weakness, Opportunity, And Threat (SWOT) Analysis. The results of this study are the results of the implementation of E-Sales based on Open Source, the results of implementing E-Sales based on Open Source, almost all of the results are stated to be better than before the implementation is running, this is evidenced by a comparative test before and after the study with a total average value after implementation of 95.93 and before implementation 91.06. Meanwhile, from the SWOT analysis which was measured using the IFAS and EFAS analysis, the x value was 0.37 and the y value was 0.04. Viewed using a SWOT analysis diagram, the x and y values obtained from the IFAS and EFAS analysis show that the implementation of open source-based E-Sales has an aggressive strategy (Positive – Positive) which means that it is possible to continue to carry out E-Sales implementation activities at PT Perkebunan Tambi although the results are not so significant but have the potential to increase the growth and development of PT Perkebunan Tambi's business processes, especially the local sales department of PT Perkebunan Tambi..

Keywords: *Saless, Efficiency,Transformation, TAM, SWOT.*

Pendahuluan

Era Teknologi saat ini mengalami kemajuan yang membuat perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi menjadi sangat pesat serta mengalami perubahan yang semakin berkembang. Era teknologi yang semakin berkembang dapat membantu segala aktifitas masyarakat dalam berkerja, belajar dan lain-lain menjadi lebih mudah [1]–[7]. PT Perkebunan Tambi adalah Salah satu perkebunan teh di Jawa Tengah yang berada di Kabupaten Wonosobo. Teh Tambi mulai berdiri pada tahun 1885 sudah berdiri dan selama 136 tahun perkebunan Teh tamba berdiri hingga saat ini. PT Perkebunan Teh Tambi memiliki bagian diantaranya bagian Gudang, sales dan administrasi, pembelian, serta lain lainnya. Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan di PT Perkebunan Tambi bahwa penjualannya terpusat pada kantor direksi yang berarti setiap ada pembelian dalam partai besar (jumlah banyak) harus melalui kantor pusat, sehingga setiap keluar dan masuknya Teh dari Gudang harus di informasikan kepada Kantor direksi (Kantor Pusat PT Perkebunan Tambi) untuk mengetahui jumlah dan persediaan dari gudang. PT Perkebunan Tambi adalah Salah satu perkebunan teh di Jawa Tengah yang berada di Kabupaten Wonosobo. Teh Tambi mulai berdiri pada tahun 1885 sudah berdiri dan selama 136 tahun perkebunan Teh tamba berdiri hingga saat ini. PT Perkebunan Teh Tambi memiliki bagian diantaranya bagian Gudang, sales dan administrasi, pembelian, serta lain lainnya. Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan di PT Perkebunan Tambi bahwa penjualannya terpusat pada kantor direksi yang berarti setiap ada pembelian dalam partai besar (jumlah banyak) harus melalui kantor pusat, sehingga setiap keluar dan masuknya Teh dari Gudang harus di informasikan kepada Kantor direksi (Kantor Pusat PT Perkebunan Tambi) untuk mengetahui jumlah dan persediaan dari gudang. Sedangkan untuk penjualan lokal produk teh Tambi dijual di setiap unit perkebunan dan outlet penjualan yang ada di kantor direksi atau pusat, tetapi dari sistem penjualan partai besar (jumlah banyak) dan Penjualan Lokal di PT Perkebunan Tambi masih dilakukan secara manual, baik pencatatan penjualan maupun keluar masuk nya barang masih menggunakan pencatatan keluar masuknya barang yang masih menggunakan surat keluar barang dari kantor direksi dan penjualan lokal dalam pencatatannya masih menggunakan buku yang diakhir bulan direkap menggunakan excel. Hal itu membuat Sistem penjualan, proses cara masuk dan keluarnya barang yang digunakan oleh PT Perkebunan Tambi, diperlukan adanya pendekatan dalam pengembangan sistem yang terintegrasi di PT Perkebunan Tambi dengan tujuan untuk memperlancar proses penjualan dan sistem gudang yang masih dilakukan secara manual menggunakan surat dan buku sebagai pencatatan keluar masuknya barang di gudang maupun data penjualan hariannya.

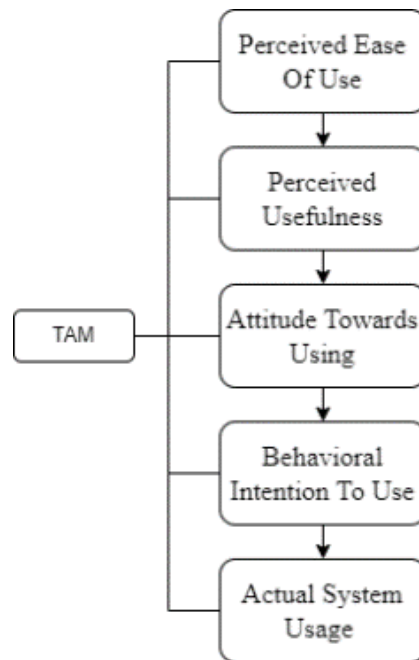
ERP (Enterprise Resource Planning) menjadi salah satu solusi yang ingin diterapkan di lini penjualan dan sistem keluar masuknya barang di PT Perkebunan Tambi. Dengan berkembangnya teknologi dari waktu ke waktu akan dapat membantu industri untuk dapat memproduksi dengan lebih efektif dan efisien salah satunya penggunaan ERP Open Souce yang mempunyai berbagai modul, hal itu digunakan sebagai cara untuk mengintegrasikan dan mengoptimalkan proses bisnis dari aspek yang ada di PT Perkebunan Tambi[4], [8]–[14].

Metode yang akan digunakan dalam hasil penerapan ERP (Enterprise Resource Planning) Berbasis Open Source ialah Metode Technology Acceptance Model (TAM) dan Analisis Strength, Weakness, Opportunity, And Threat (SWOT) terhadap sistem Odoo yang diimplementasikan ke dalam suatu proses bisnis. Hasil dari penelitian ini ialah dengan fungsi yang dimiliki Odoo ERP, Odoo dapat digunakan oleh karyawan perusahaan dan dapat apakah pengguna merasa efisien dan friendly, hal itu akan dianalisis menggunakan Technology Acceptance Model (TAM) untuk menganalisis apakah sistem odoo dapat diimplemntasikan secara baik oleh karyawan, sedangkan Strength, Weakness, Opportunity, And Threat (SWOT) akan digunakan sebagai penilaian, gambaran serta evaluasi dengan menentukan kekuatan, kelemahan, peluang dan Ancaman dari aplikasi E-Sales Odoo ERP untuk membantu perusahaan dalam menyederhanakan aktivitas atau proses bisnis yang terdapat di perusahaan [15]–[22].

Metode Penelitian

Technology Acceptance Model (TAM)

Technology Acceptance Model (TAM) dikenal pada tahun 1989 oleh Davis. TAM merupakan metode atau teori sistem informasi yang membuat model tentang bagaimana pengguna mau menerima dan menggunakan teknologi [23]. Dalam metode TAM terdapat lima bagian analisis yang dapat dilihat pada gambar 2.3 :



Gambar 1. sub-pembahasan Metode TAM

Dari 5 bagian analisis yang sudah dijelaskan diatas, dalam penentuan studi kasus menggunakan metode TAM, harus memahami dulu 5 bagian analisis dan hipotesis yang perlu dipahami sebelum menggunakan Metode TAM

- Persepsi Kemudahan Penggunaan (*perceived ease of use*) adalah sejauh mana seseorang dapat percaya bahwa menggunakan teknologi akan bebas dari kerja berat (usaha).
- Kegunaan Persepsian (*perceived usefulness*) Didefinisikan sebagai sejauh mana seseorang percaya bahwa menggunakan suatu teknologi akan meningkatkan kinerjanya.
- Sikap terhadap Penggunaan Teknologi (*attitude towards using technology*) adalah evaluasi Pengguna menanggapi tentang teknologi yang digunakan dapat tertarik dalam kinerja dan efisiensi kerja.
- Minat Perilaku (*behavioral intention*) adalah minat (keinginan) pengguna dalam melakukan perilaku pengguna dan teknologi tertentu.
- Pengguna Teknologi Sesungguhnya (*actual use*) adalah Tolak Ukur kepuasan pengguna serta jumlah waktu yang digunakan untuk berinteraksi dengan teknologi atau frekuensi pengguna teknologi tersebut.

Analisis Strength, Weakness, Opportunity, and Threat (SWOT)

Analisis *Strength, Weakness, Opportunity, and Threat* atau SWOT adalah perencanaan dengan menggunakan kerangka kerja yang terdiri dari kekuatan (*Strenghts*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) dari suatu tujuan dalam perusahaan [24]. Analisis SWOT biasa digunakan pada berbagai kegiatan dalam proses bisnis seperti menentukan suatu produk, vendor, bisnis yang akan dijalankan dan dapat digunakan untuk menentukan kegiatan keputusan proyek membangun sebuah telaah atau untuk pemanasan diskusi sebelum membuat perencanaan [25].

Hasil Dan Pembahasan

Hasil dari pengolahan data dan pembahasan adalah sebagai berikut :

1. Uji Validitas

Tabel 1. Uji Tingkat Produktifitas

Kode	r hitung	r tabel	keterangan
PU 1	0.953	0.7067	Valid
PU 2	0.942	0.7067	Valid
PU 3	0.898	0.7067	Valid

PU 4	0.859	0.7067	Valid
PU 5	0.846	0.7067	Valid
PU 6	0.953	0.7067	Valid
PEU 1	0.869	0.7067	Valid
PEU 2	0.869	0.7067	Valid
PEU 3	0.872	0.7067	Valid
PEU 4	0.844	0.7067	Valid
PEU 5	0.852	0.7067	Valid
PEU 6	0.93	0.7067	Valid
BI 1	0.906	0.7067	Valid
BI 2	0.93	0.7067	Valid
BI 3	0.872	0.7067	Valid
BI 4	0.751	0.7067	Valid
BI 5	0.893	0.7067	Valid
ATU 1	0.848	0.7067	Valid
ATU 2	0.897	0.7067	Valid
ATU 3	0.869	0.7067	Valid
ATU 4	0.869	0.7067	Valid
AU 1	0.906	0.7067	Valid
AU 2	0.826	0.7067	Valid
AU 3	0.775	0.7067	Valid

Dapat dilihat bahwa uji validas dan keseluruhan variabel penelitian yang menggunakan $> r_{\text{tabel}}$ sebesar 0,6319 dengan hasil rhitung yang diuji dinyatakan valid semua [26].

2. Uji Reliabilitas

Tabel 2. Uji Reliabilitas Sesudah Implementasi

Kode	Cronbach Alpha	N item	Keterangan
PU	0,952	6	Reliabilitas Diterima
PEU	0,965	6	Reliabilitas Diterima
BI	0,936	5	Reliabilitas Diterima
ATU	0,963	4	Reliabilitas Diterima
AU	0,860	3	Reliabilitas Diterima

Menunjukkan hasil uji reliabilitas dari keseluruhan variable di penelitian yang dilakukan. pengukuran reliabilitas dengan uji statistik Cronbach Alpha (α), suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai Conbarch Alpha $> 0,60$ dengan hasil yang di dapatkan ialah dikatakan reliabel semua.

3. Hasil Analisis Variabel Sebelum dan Sesudah Implementasi

A. Kegunaan Persepsian (*perceived usefulness*)

Tabel 3. Kegunaan Persepsian (*perceived usefulness*) sesudah implementasi

Kode	Pertanyaan	Mean	Std. Deviation
PU1	Menggunakan Sistem informasi Odoo memungkinkan untuk menyelesaikan tugas lebih cepat.	4,12	0,834
PU2	Menggunakan Odoo dapat meningkatkan kinerja saya dalam melakukan pekerjaan	3,87	1,125
PU3	Menggunakan Odoo dapat membuat lebih mudah dalam menyelesaikan tugas saya.	4,12	0,834
PU4	Menggunakan Odoo dalam pekerjaan saya dapat meningkatkan produktivitas	3,87	0,991

PU5	perkerjaan saya Menggunakan Odoo dalam perkerjaan saya dapat meningkatkan efektivitas perkerjaan saya	4,25	0,886
PU6	Saya menemukan Odoo berguna dalam perkerjaan saya	4,12	0,834

Tabel 4. Kegunaan Persepsian (perceived usefulness) sebelum implementasi

Kode	Pertanyaan	Mean	Std. Deviation
PU1	Media penyampaian informasi yang digunakan saat ini dapat menyelesaikan tugas secara cepat	3,75	0,886
PU2	Informasi yang didapatkan pada saat ini dapat berjalan lancar dan dapat memenuhi kinerja dalam melakukan perkerjaan saya	3,62	1,060
PU3	Informasi yang digunakan saat ini, sangat mudah didapatkan sehingga dapat menyelesaikan tugas saya.	3,50	1,195
PU4	Informasi yang didapatkkan saat ini dalam perkerjaan saya sudah memenuhi produktivitas saya dalam perkerjaan.	3,75	1,164
PU5	Menggunakan media penyampaian informasi yang digunakan saat ini dalam perkerjaan saya, sudah memenuhi efektivitas perkerjaan saya	3,87	0,991
PU6	Media penyampaian Informasi yang digunakan saat ini sudah memenuhi kebutuhan pekerjaan saya	3,75	0,886

B. Persepsi Kemudahan Penggunaan (Perceived Ease Of Use)

Tabel 5. Persepsi Kemudahan Penggunaan (Perceived Ease Of Use) sesudah implementasi

	Pertanyaan	Mean	Std. Deviation
PEU1	Mudah bagi saya untuk belajar dalam mengoprasikan Odoo	3,75	0,707
PEU2	Odoo akan memudahkan saya mengerjakan apa yang saya kerjakan	4,12	0,834
PEU3	Menurut saya Odoo merupakan aplikasi yang jelas dan mudah dipahami	4,12	0,834
PEU4	Menurut saya Odoo cukup fleksibel Ketika digunakan	4,12	0,834
PEU5	Mudah bagi saya untuk menjadi terampil dengan menggunakan Odoo	3,87	0,834
PEU6	Secara umum Odoo mudah untuk digunakan	4,25	0,707

Tabel 6. Persepsi Kemudahan Penggunaan (Perceived Ease Of Use) sebelum implementasi

Kode	Pertanyaan	Mean	Std. Deviation
PEU1	Mudah bagi saya dalam menjalankan aktifitas dengan informasi yang dapat digunakan saat ini.	3,75	0,707
PEU2	Sistem penyampaian informasi saat ini mudah dijalankan dan mudah didapatkan dalam mengerjakan apa yang saya kerjakan	3,75	0,707
PEU3	Menurut saya sistem penyampaian informasi yang digunakan saat ini adalah proses bisnis yang jelas dan mudah dipahami	3,62	1,060
PEU4	Menurut saya Sistem Informasi yang digunakan saat ini cukup fleksibel ketika digunakan	3,50	1,069
PEU5	Penyampaian informasi saat ini mudah digunakan sehingga dapat mudah dalam menyesuaikan dengan pekerjaan saya di kantor	3,75	0,886
PEU6	Secara umum penyampaian informasi saat ini	4,00	0,925

mudah didapatkan dan mudah digunakan dalam pekerjaan saya.

C. Minat Perilaku (behavioral intention)

Tabel 7. Minat Perilaku (behavioral intention) sesudah implementasi

Kode	Pertanyaan	Mean	Std. Deviation
BI1	Saya selalu berusaha menggunakan Odoo kapanpun Ketika sistem memiliki fitur yang dapat membant saya mengerjakan tugas dan pekerjaan saya	4,12	0,641
BI2	Saya selalu berusaha menggunakan Odoo sebanyak mungkin kesempatan	3,37	1,302
BI3	Saya berencana untuk menggunakan Odoo di waktu yang akan datang	3,87	0,834
BI4	Saya berniat untuk terus menggunakan Odoo di waktu yang akan datang	3,50	0,925
BI5	Saya berharap penggunaan Odoo akan terus menerus berlanjut di waktu yang akan datang	3,75	0,886

Tabel 8. Minat Perilaku (behavioral intention) sebelum implementasi

Kode	Pertanyaan	Mean	Std. Deviation
BI1	Saya selalu berusaha menggunakan media penyampaian informasi saat ini kapanpun Ketika informasi yang didapatkan tersebut masih secara manual dalam pengoperasiannya (menggunakan buku dan surat sebagai sarana informasi)	3,87	0,834
BI2	Dengan adanya penyampaian sistem informasi yang terintegrasi dalam proses bisnis saat ini, saya akan mencoba gunakan dalam pekerjaan saya.	4,00	0,925
BI3	Saya berharap adanya media penyampaian informasi yang baru dapat lebih efisien dan lebih mudah digunakan	4,37	0,744
BI4	Saya berniat untuk menggunakan media penyampaian informasi yang baru jika dira mempermudah dalam pengoperasian pekerjaan saya	4,12	1,246
BI5	Saya berharap penggunaan media penyampaian informasi yang baru dapat berlanjut di waktu yang akan datang	4,12	0,991

D. Sikap terhadap Penggunaan Teknologi (*attitude towards using technology*)

Tabel 9. Sikap terhadap Penggunaan Teknologi (*attitude towards using technology*) sesudah implementasi

Kode	Pertanyaan	Mean	Std. Deviation
ATU1	Saya merasa senang menggunakan Odoo dalam pekerjaan saya	4,25	0,707
ATU2	Setiap saya berkerja, saya menyempatkan untuk menggunakan Odoo	4,25	0,886
ATU3	Saya merasa nyaman dan menikmati menggunakan Odoo	4,25	0,886
ATU4	Saya tidak merasa bosan saat menggunakan Odoo.	4,12	0,991

Tabel 10. Sikap terhadap Penggunaan Teknologi (attitude towards using technology) sebelum implementasi

Kode	Pertanyaan	Mean	Std. Deviation
ATU1	Saya merasa senang menggunakan media penyampaian informasi saat ini dalam pekerjaan saya	3,75	0,707
ATU2	Saya merasa nyaman dan menikmati menggunakan media penyampaian informasi saat ini	3,62	0,916
ATU3	Saya suka menggunakan media penyampaian informasi saat ini yang saya gunakan dalam pekerjaan	3,75	0,707
ATU4	Saya merasa tidak bosan jika menggunakan media penyampaian informasi saat ini yang saya gunakan dalam pekerjaan	3,75	0,707

E. Pengguna Teknologi Sesungguhnya (*actual use*)

Tabel 11. Pengguna Teknologi Sesungguhnya (*actual use*) sesudah implementasi

Kode	Pertanyaan	Mean	Std. Deviation
AU1	Saya mengakses Odoo selama hari aktif pekerjaan saya maupun hari libur.	3,87	0,834
AU2	Setiap saya berkerja, saya menyempatkan untuk menggunakan Odoo	4,00	0,755
AU3	Secara keseluruhan, saya puas dengan kinerja Odoo	4,00	0,925

Tabel 12. Pengguna Teknologi Sesungguhnya (*actual use*) sebelum implementasi

Kode	Pertanyaan	Mean	Std. Deviation
AU1	Saya menggunakan media penyampaian informasi saat ini selama hari aktif pekerjaan saya maupun hari libur.	3,37	1,060
AU2	Setiap saya berkerja, saya menyempatkan meluangkan waktu untuk mengecek pembukuan dan informasi yang didapatkan disaat pekerjaan saya berlangsung.	3,87	0,834
AU3	Secara keseluruhan, saya puas dengan media penyampaian informasi saat ini yang telah berjalan.	3,62	0,744

Analisis SWOT

Analisis SWOT dalam penelitian ini digunakan sebagai kekuatan, kelemahan dan keterkaitan strategi yang akan di sarankan jika E-Saleess Odoo akan digunakan dalam jangka pendek atau panjang. Analisis ini juga bisa dijadikan sebagai pertimbangan keputusan perusahaan sekaligus evaluasi PT Perkebunan tambu dalam merencanakan kedepannya dengan adanya aplikasi *E-Saleess* Odoo ini, untuk itu digunakan analisis SWOT sebagai gambaran peneliti terhadap hasil dari “Implementasi *E-Saleess* berbasis Open Source dengan Odoo yang diaplikasikan dengan analisis SWOT dari hasil kusioner.

Hasil dan pembahasan dari analisis SWOT diawali dari perumusan matriks EFAS dan IFAS ini ditampilkan perhitungan pembobotan dan pemberian rating dari nilai EFAS dan IFAS. Pertama adalah pembahasan IFAS, nilai yang ditampilkan di faktor internal dari aplikasi E-Sales Odoo yang didapatkan dari kusioner selanjutnya dimasukkan ke dalam IFAS dan EFAS [27].

Tabel 13. IFAS kekuatan (Strength)

Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
Fitur Modul Odoo yang di sediakan lengkap.	0,333	3,63	1,210
Dengan adanya Odoo Mobile dapat memudahkan pengguna dalam mengoperasikannya	0,333	3,38	1,127
Pemilihan Modul yang fleksibel memudahkan dalam memperluas proses bisnis yang terintegrasi di PT	0,333	3,50	1,000

perkebunan Tambi

TOTAL 3,337

Tabel 14. IFAS Kelemahan (Weakness)

Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
Sistem Rekapitulasi keseluruhan yang dapat di download dengan format excel di modul penjualan dan Point Of Sale kurang begitu lengkap dengan produk yang sudah terjual tidak diketahui, hanya total.	0,333	3,13	1,043
Bahasa Indonesia di aplikasi Odoo Mobile yang belum sempurna	0,333	3,13	1,043
Biaya satuan Modul yang tersedia menggunakan satuan dollar dan relatif mahal	0,333	2,63	0,877
TOTAL			2,963

Hasil pembahasan kedua ialah EFAS, EFAS atau *Eksternal Strategic Factory Analysis Summary* digunakan sebagai mengidentifikasi hubungan antara variabel peluang dan ancaman kedalam faktor eksternal dari pengaplikasian *E-Sales* Odoo

Tabel 15. EFAS Peluang (Opportunity)

Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
Sistem informasi Odoo dapat menyelesaikan tugas lebih cepat	0,333	3,50	1,167
Menggunakan Odoo dalam pekerjaan saya dapat meningkatkan produktivitas dan Efektifitas pekerjaan saya	0,333	3,75	1,250
Dapat Meningkatkan Pendapatan dan mengurangi pembiayaan operasional	0,333	3,25	1,083
TOTAL			3,5

Tabel 16. EFAS Ancaman (Threat)

Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
Tidak mudah menjadi terampil dalam penggunaan Odoo Dalam Jangka Waktu dekat	0,333	3,75	1,250
Tidak semua perangkat dapat bisa mengoperasikan Odoo Mobile sehingga terjadi hambatan dalam pengoperasian Odoo	0,333	3,25	1,083
Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
Tidak Mudah Menbackup data jika permasalahan rekapitulasi penjualan masih terjadi	0,333	3,38	1,127
TOTAL			3,46

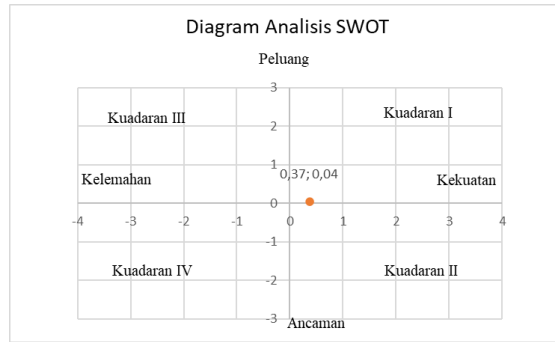
Hasil data yang didapatkan diatas, menunjukkan bahwa perhitungan nilai IFAS dan EFAS selanjutnya dapat digunakan untuk menyusun diagram SWOT dengan tujuan untuk mengetahui posisi dan kondisi Implementasi dari Aplikasi *E-Sales* Odoo di PT Perkebunan Tambi. Mencari nilai titik posisi dan kondisi implementasi *E-Sales* Odoo ini dapat dilakukan dengan nilai selisih dari nilai IFAS dan EFAS sebagai berikut :

Titik X (Internal) = Kekuatan – Kelemahan = **0,37**

Titik Y (Eksternal) = Peluang – Ancaman = **0,04**

Diagram SWOT

Diagram analisis SWOT dalam salah satu langkah analisis SWOT berfungsi untuk menngambarkan posisi letak kuadran ke beberapa jenis bisnis atau Langkah evaluasi dalam suatu perusahaan [28].



Gambar 2. Diagram analisis SWOT

Nilai yang didapatkan dari hasil sebelumnya yaitu hasil dari analisis IFAS dan EFAS dapat ditentukan titik diagram pada hasil implementasi *E-Sales* Odoo ini dapat dilihat sebagai berikut :

Gambar Diagram Analisis SWOT

Hasil yang dapat dilihat dari diagram analisis SWOT ialah berada dari Kuadran 1, berarti menyatakan bahwa pada kondisi dan situasi yang di hadapi oleh pengguna terhadap penggunaan aplikasi Odoo sebagai implementasi *E-Sales* berbasis open source ini memiliki strategi agresif (Positif – Positif) yang artinya ialah memungkinkan untuk terus dilakukan kegiatan implementasi *E-Sales* di PT Perkebunan Tambi meskipun hasilnya tidak begitu signifikan namun berpotensi untuk meningkatkan pertumbuhan dan berkembang proses bisnis PT Perkebunan Tambi khususnya bagian penjualan lokal PT Perkebunan Tambi [29] [10].

Analisis SWOT biasa digunakan pada berbagai kegiatan dalam proses bisnis seperti menentukan suatu produk, vendor, bisnis yang akan dijalankan dan dapat digunakan untuk menentukan kegiatan keputusan proyek membangun sebuah telah atau untuk pemanasan diskusi sebelum membuat perencanaan [6]. analisis SWOT dari hasil penelitian ini yang di *paraphrase* dan di rangkum dengan hasil seperti pada table sebagai berikut :

Tabel 17. Analisis SWOT

	Strength	Weakness
Faktor Internal	<p>Fitur Modul Odoo yang di sediakan lengkap.</p> <p>Dengan adanya Odoo Mobile dapat memudahkan pengguna dalam mengoperasikannya</p> <p>Pemilihan Modul yang fleksibel memudahkan dalam memperluas proses bisnis yang terintegrasi di PT perkebunan Tambi</p>	<p>Sistem Rekapitulasi yang dapat di download dengan format excel di modul penjualan dan Point Of Sale kurang begitu lengkap dengan produk yang sudah terjual tidak diketahui, hanya total.</p> <p>Bahasa Indonesia di aplikasi Odoo Mobile yang belum sempurna</p> <p>Biaya satuan Modul yang tersedia menggunakan satuan dollar dan relatif mahal</p>
	Opportunities	Threats
Faktor External	<p>Sistem informasi Odoo dapat menyelesaikan tugas lebih cepat</p> <p>Menggunakan Odoo dalam pekerjaan saya dapat meningkatkan produktivitas dan Efektifitas pekerjaan saya</p> <p>Dapat Meningkatkan Pendapatan dan mengurangi pembiayaan operasional</p>	<p>Tidak mudah menjadi terampil dalam penggunaan Odoo Dalam Jangka Waktu dekat</p> <p>Perangkat tidak bisa mengoperasikan Odoo Mobile sehingga terjadi hambatan dalam pengoperasian Odoo</p> <p>Tidak Mudah Menbackup data jika permasalahan rekapitulasi penjualan masih terjadi</p>
	SO	WO
	Penjualan Lokal PT Perkebunan Tambi kedepannya perlu menggunakan dan mempertimbangkan sistem yang	Dalam jangka waktu dekat jika <i>E-Sales</i> ini dapat berjalan dan menggunakan aplikasi Odoo, diperlukan pencatatan barang yang

<p>terintegrasi seperti Odoo dengan fitur dan modul yang disediakan lengkap dikarenakan dapat menyelesaikan tugas dengan cepat.</p> <p>Dengan adanya Odoo Mobile, membuat pekerjaan para staf dan karyawan lebih mudah dan meningkatnya produktif dan efektif dalam berkerja.</p> <p>PT perkebunan Tambi perlu menerapkan proses bisnis yang terintegrasi seperti Odoo agar dapat meningkatkan pendapatan sekaligus diharapkan lebih hemat dari pengeluaran proses bisnis sebelumnya.</p>	<p>terjual di akhir waktu kerja. Hal itu diharapkan untuk Latihan dan kebiasaan staff dan karyawan dalam penggunaan <i>E-Sales</i> Odoo kedepannya dan diharapkan dapat lebih cepat dari pencatatan proses bisnis sebelumnya seiring berjalannya waktu.</p> <p>Perlu ada waktu Latihan dalam menggunakan Odoo sebagai Langkah transformasi ke digital agar staf dan karyawan terbiasa dengan tampilan yang disediakan oleh Odoo jika aplikasi ini mau diterapkan agar lebih optimal dalam pekerjaan</p> <p>Pemilihan modul sesuai kebutuhan dan perencanaan dalam proses bisnis PT Perkebunan Tambi sebagai upaya untuk memanfaatkan dana untuk meningkatkan kinerja dan pendapatan.</p>
ST	WT
<p>PT Perkebunan Tambi jika ingin menggunakan aplikasi <i>E-Sales</i> diperlukan masa Latihan dan Training dalam jangka waktu yang lebih lama dengan tujuan agar staff dan karyawan dapat adaptasi dengan fitur yang disediakan oleh Aplikasi <i>E-Sales</i> yang akan digunakan, Khususnya Odoo.</p> <p>Perlunya ada fasilitas dan sarana informasi yang mendukung dalam pengoperasian Aplikasi <i>E-Sales</i> khususnya Odoo di PT Perkebunan Tambi agar berjalan lancar.</p> <p>Perlu Pencatatan Kedua dalam jangka dekat per modul yang akan digunakan untuk meminimalisir terjadinya data eror ataupun hilang.</p>	<p>PT Perkebunan Tambi jika ingin menggunakan aplikasi <i>E-Sales</i> diperlukan masa Latihan dan perekapan data dalam pencatatan manual atau bisa mencari aplikasi <i>E-Sales</i> lainnya agar tidak mengalami kendala output akhir di pencatatan penjualan.</p> <p>Perlunya ada fasilitas dan sarana informasi yang mendukung dalam pengoperasian Aplikasi <i>E-Sales</i> khususnya Odoo di PT Perkebunan Tambi agar berjalan lancar.</p> <p>Pemilihan modul sesuai kebutuhan dan perlu biaya lebih untuk memback up data dengan modul dokumen dari modul penjualan.</p>

Dari hasil pembahasan diatas dapat dilihat bahwa hasil analisis SWOT dari faktor internal aplikasi *E-Sales* Odoo ini yaitu 3 kekuatan (*Strength*), 3 kelemahan (*Weakness*). Sedangkan untuk faktor eksternal yaitu dikategorikan dari penilaian para pekerja perusahaan dan perusahaan yaitu 3 peluang (*Opportunity*) dan 2 ancaman (*Threat*)

Selanjutnya, untuk Analisis SWOT bagian Strategi didapatkan dari hasil analisis dari 4 komponen SWOT diatas ialah Strategi Kekuatan (*Strength*) - peluang (*Opportunity*) menjadi SO di dapatkan 3 usulan strategi, kemudian kelemahan (*Weakness*)- peluang (*Opportunity*) menjadi WO di dapatkan 3 usulan strategi. Sedangkan Kekuatan (*Strength*) - ancaman (*Threat*) ST. mendapatkan 3 usulan strategi dan terakhir ialah kelemahan (*Weakness*) - ancaman (*Threat*) WT mendapatkan 3 usulan strategi yang dianalisis dari 4 komponen di Analisis SWOT.

Simpulan

Kesimpulan yang dapat dikutip ialah “Implementasi *E-Sales* Berbasis *Open Source* Sebagai Transformasi dan Efisiensi Proses Bisnis” di penjualan lokal PT Perkebunan Tambi bahwa implementasi *E-Sales* yang menggunakan *software ODOO* yang berbasis *Open Source* telah dilakukan dan dianalisis menggunakan metode TAM dan SWOT mendapatkan hasil penelitian sebagai berikut:

Dalam penyelesaian metode TAM dapat disimpulkan bahwa hasil implementasi *E-Saless* berbasis *Open Source* hampir keseluruhan hasil dinyatakan lebih baik dari sebelum implementasi berjalan, hal itu dibuktikan dengan pengujian perbandingan sebelum dan sesudah penelitian dengan nilai total mean sesudah implementasi yaitu 94,06 dan sebelum implementasi 91,06.

Beberapa ada penilaian yang menunjukkan implemetasi *E-Saless* berbasis *Open Source* tidak lebih baik dari sebelum implementasi salah satunya ialah pada bagian minat perilaku (*behavioral intention*) dengan poin sesudah 18,64 dan sebelum 20,74 terhadap Odoo pengguna terhadap jenjang Odoo kedepannya. Pada kode B2 – B5 dari total 5 pertanyaan yang ditujukan menunjukkan nilai dari sesudah implementasi lebih rendah dari nilai sebelum implementasi itu berjalan, jadi dapat disimpulkan dari hasil data bahwa para pengguna masih belum memikirkan untuk menggunakan E-Saless Odoo kedepannya dalam jangka dekat

Analisis SWOT di penelitian ini digunakan sebagai kekuatan, kelemahan dan keterkaitan strategi yang akan di sarankan jika *E-Sales* Odoo akan digunakan dalam jangka pendek atau Panjang di PT Perkebunan Tambi. Hasil analisis SWOT dari analisis IFAS dan EFAS serta diagram SWOT yang telah didapatkan bahwa hasil IFAS yang di lambangkan dengan X dan EFAS dilambangkan menjadi Y ialah nilai X adalah 0,37 dan nilai Y adalah 0,04 yang berarti digambarkan dalam diagram SWOT ialah memiliki strategi agresif (Positif – Positif) yang artinya ialah memungkinkan untuk terus dilakukan kegiatan implementasi *E-Sales* dan berpotensi untuk meningkatkan pertumbuhan dan berkembangnya proses bisnis PT Perkebunan Tambi khususnya bagian penjualan lokal PT Perkebunan Tambi.

Daftar Pustaka

- [1] E. Permata *et al.*, “Analisa Strategi Pemasaran Dengan Metode BCG (Boston Consulting Group) dan Swot,” *SITEKIN J. Sains, Teknol. dan Ind.*, vol. 17, no. 2, pp. 92–100, 2020, Accessed: Aug. 25, 2021. [Online]. Available: <http://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/sitekin/article/view/12329>.
- [2] M. Rizki *et al.*, “Determining Marketing Strategy At LPP TVRI Riau Using SWOT Analysis Method,” *J. Appl. Eng. Technol. Sci.*, vol. 3, no. 1, pp. 10–18, 2021.
- [3] F. Lestari, “Vehicle Routing Problem Using Sweep Algorithm for Determining Distribution Routes on Blood Transfusion Unit,” 2021.
- [4] A. Efendi, M. Rizki, F. S. Lubis, and M. I. Hadiyul, “An Analysis of the Crispy Mushroom Business For Small And Medium-Sized Enterprises (SMEs) In Indonesia,” 2022.
- [5] M. Rizki *et al.*, “Aplikasi End User Computing Satisfaction pada Penggunaan E-Learning FST UIN SUSKA,” *SITEKIN J. Sains, Teknol. dan Ind.*, vol. 19, no. 2, pp. 154–159, 2022, Accessed: Jun. 05, 2022. [Online]. Available: <http://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/sitekin/article/view/14730>.
- [6] M. Hamzah, A. Purwati, A. Jamal, S. Sutoyo, and M. Rizki, “An Analysis of Customer Satisfaction and Loyalty of Online Transportation System in Pekanbaru, Indonesia,” 2021, doi: 10.1088/1755-1315/704/1/012029.
- [7] F. I. Achmad, R. Rispianda, and G. P. Liansari, “Business Process Improvement Untuk Proses Penjualan, Produksi Dan Pembelian di CV. Cahaya Abadi Teknik,” *Reka Integr.*, vol. 4, no. 1, 2016.
- [8] J. Lee and H. C. Palit, “Perancangan Gudang dan Sistem Manajemen Pergudangan di UD. Wirakarya,” *J. Titra*, vol. 5, no. 1, pp. 63–70, 2017.
- [9] M. Choir, D. S. Arief, and M. Siska, “Desain ulang tata letak fasilitas produksi menggunakan metode systematic layout planning pada pabrik kelapa sawit Sungai Pagar.” Riau University, 2017.
- [10] J. W. Pangestika, N. Handayani, and M. Kholil, “Usulan re-layout tata letak fasilitas produksi dengan menggunakan metode slp di departemen produksi bagian ot cair pada pt ikp,” *JISI J. Integr. Sist. Ind.*, vol. 3, no. 1, pp. 29–38, 2017.
- [11] J. P. van den Berg, “Class-based storage allocation in a single-command warehouse with space requirement constraints,” 1995.
- [12] H. Juliana and N. U. Handayani, “Peningkatan kapasitas gudang dengan perancangan layout menggunakan metode class-based storage,” *J. Tek. Ind.*, vol. 11, no. 2, pp. 113–122, 2016.
- [13] M. Rizki *et al.*, “Maintenance Of Raw Mill Machines Using Monte Carlo Simulation: A Case Study at Cement Company in Indonesia,” in *the International Conference on Industrial Engineering and Operations Management*, 2022, pp. 1652–1664.
- [14] M. W. B. Butar, G. M. A. Sasmita, and D. P. Githa, “Implementasi Enterprise Resource Planning Untuk Toko Bangunan Studi Kasus UD. Mandala Jaya,” *JITTER J. Ilm. Teknol. dan Komput.*, vol. 2, no. 2, pp. 383–396, 2021.
- [15] M. Nur, “Optimasi Blending Komponen LGO, Heavy Kero dan ADO Pembentuk Solar dan Kerosene Sebagai Pertadex di PT. Pertamina di RU II Dumai,” *J. Tek. Ind. J. Has. Penelit. dan Karya Ilm. dalam Bid. Tek. Ind.*, vol. 1, no. 2, pp. 126–131, 2015.
- [16] S. Suherman, “Merancang Sistem untuk Meningkatkan Kinerja Sumber Daya Manusia Menggunakan

- Metode Analytical Hierarchi Process (AHP) di PTPN V PKS Sei Pagar,” *J. Tek. Ind. J. Has. Penelit. dan Karya Ilm. dalam Bid. Tek. Ind.*, vol. 2, no. 1, pp. 44–53, 2016.
- [17] H. Jasri, “Evaluasi Perencanaan Dan Pengendalian Proyek Pembangunan Air Bersih Dengan Menggunakan Metode Lean Project Management,” *J. Tek. Ind. J. Has. Penelit. dan Karya Ilm. dalam Bid. Tek. Ind.*, vol. 3, no. 1, pp. 38–45, 2017.
- [18] I. Kusumanto, “Analisis Rasio Likuiditas pada PT. Gerbang Mas Indratama sebagai Dasar Pertimbangan untuk Mengevaluasi Perkembangan dan Keberhasilan Perusahaan,” *J. Tek. Ind. J. Has. Penelit. dan Karya Ilm. dalam Bid. Tek. Ind.*, vol. 1, no. 1, pp. 8–13, 2006.
- [19] E. G. Permata, I. Kusumanto, M. Hartati, and A. Anwardi, “Analisa Perbandingan Kualitas Etanol Dari Limbah Kulit Nenas dan Limbah Buah Semangka Sebagai Bahan Bakar Alternatif,” *J. Tek. Ind. J. Has. Penelit. dan Karya Ilm. dalam Bid. Tek. Ind.*, vol. 5, no. 2, pp. 108–114.
- [20] M. T. Tengku Nurainun ST, “Usulan Rancangan Perbaikan Nilai Insentif Untuk Meningkatkan Kepuasan Kerja dan Menurunkan Turnover Karyawan Di PT. Bersama Makmur Raharja Pekanbaru,” *J. Tek. Ind. J. Has. Penelit. dan Karya Ilm. dalam Bid. Tek. Ind.*, vol. 1, no. 1, pp. 54–60.
- [21] E. G. Permata, “Aplikasi Value Engineering pada Proyek Konstruksi Perumahan Arima Cluster Rumah Tipe 75/160 PT. Arima Karya Properti,” *J. Tek. Ind. J. Has. Penelit. dan Karya Ilm. dalam Bid. Tek. Ind.*, vol. 2, no. 2, pp. 163–169, 2016.
- [22] S. Aziza and G. H. N. N. Rahayu, “Implementasi sistem enterprise resource planning berbasis Odoo modul sales dengan metode RAD pada PT XYZ,” *J. Ind. Serv.*, vol. 5, no. 1, pp. 49–57, 2019.
- [23] P. K. K. Putro and H. Poerbo, “Analisis penerimaan penerapan teknologi pembayaran digital di sebuah universitas dengan metode technology acceptance model 2 (tam 2),” *Kurawal-Jurnal Teknol. Inf. dan Ind.*, vol. 3, no. 2, pp. 104–112, 2020.
- [24] F. Khoirunnisa, S. Roifah, S. Setiawan, and M. Ary, “Strategi Pengembangan Sistem Informasi Pelayanan Kantor Kelurahan Menggunakan Analisis Swot,” *J. Teknol. Dan Open Source*, vol. 3, no. 1, pp. 44–59, 2020.
- [25] N. Zakaria and F. Annisa, “Perencanaan E-Commerce sebagai Strategi Penjualan Produk Batik Tenun di Kota Kediri,” *Gener. J.*, vol. 4, no. 1, pp. 23–30, 2020.
- [26] A. A. Gunawan and H. P. Sunardi, “Pengaruh kompensasi dan disiplin kerja terhadap kinerja karyawan pada pt gesit nusa tangguh,” *Ilm. Manaj. Bisnis*, 2016.
- [27] E. H. Mardiana, “Analisis Rencana Strategi Teknologi Informasi Perusahaan,” *Eksplora Inf.*, vol. 7, no. 2, pp. 1–8, 2018.
- [28] T. S. Aji, “Analisis SWOT Pada Prospek Gadai Emas iB Barokah Bank Jatim Cabang Syariah Surabaya,” *J. Ilm. Ekon. Islam*, vol. 6, no. 2, pp. 263–272, 2020.
- [29] M. Megawati and I. Irman, “Analisa Swot Perancangan Sistem Informasi Akademik Berbasis Web,” *JSiI (Jurnal Sist. Informasi)*, 2019.