Pengaruh Penerapan Software Odoo terhadap Kinerja UMKM Tuanaji Phone

Setia Cahya Sarlito¹, Ramdani², Sanjani Aji Gunawan³, Eman Sulaeman⁴

^{1,2,3,4} Program Studi Manajemen, Universitas Singaperbangsa Karawang

e-mail: Setiagcahyaa@gmail.com

Abstrak

Dimasa sekarang yang segala sesuatu sudah semakin praktis karena bantuan dari teknologi yang semakin canggih, mendorong para pengusaha harus memanfaatkan teknologi dengan baik, agar dapat bersaing dan membantu perkembangan bisnisnya. Sudah banyak pengusaha yang menggunakan software tertentu untuk mempermudah dalam kegiatan bisnis mereka. Salah satu software yang bisa digunakan adalah Odoo. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Pengaruh penerapan Software Odoo terhadap kinerja UMKM Tuanaji Phone. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Metode pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Pengambilan subjek penelitian menggunakan teknik purposive sampling yakni pemilik UMKM Tuanaji Phone. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penerapan Software Odoo terhadap Kinerja UMKM Tuanaji Phone berpengaruh cukup baik. Walaupun tidak meningkatkan penjualan secara langsung, tetapi adanya software odoo sangat membantu kegiatan bisnis berjalan lebih efektif dan efisien sih dari sebelumnya, baik dari informasi produk, transaksi jual beli, dan promosi. Sehingga dapat memperkuat branding dari UMKM Tuanaji Phone.

Kata kunci: *Software, Odoo, Kinerja UMKM*

Abstract

Nowadays, everything is becoming more practical due to the help of increasingly sophisticated technology, encouraging entrepreneurs to make good use of technology, so they can compete and help their business develop. Many entrepreneurs have used certain software to make their business activities easier. One software that can be used is Odoo. The purpose of this research is to find out how the application of Odoo Software affects the performance of Tuanaji Phone MSMEs. The approach used in this study is a qualitative approach. Data collection methods were carried out using interviews, observation and documentation. The research subjects were taken using a purposive sampling technique, namely the owners of the MSME Tuanaji Phone. The research results show that the application of Odoo software to the performance of Tuanaji Phone MSMEs has quite a good effect. Even though it doesn't increase sales directly, the presence of Odoo software really helps business activities running more effectively and efficiently than before, both in terms of product information, buying and selling transactions, and promotions. So that it can strengthen the branding of Tuanaji Phone MSMEs.

Keywords : *Software, Odoo, MSMEs Performance*

PENDAHULUAN

Peningkatan pengetahuan manusia dapat dibuktikan dengan terus berkembangnya teknologi, sehingga dapat memberikan perubahan pada pola kehidupan manusia. Teknologi menyediakan beberapa fasilitas yang dapat digunakan orang untuk memecahkan beberapa masalah, seperti pekerjaan, komunikasi, tugas sekolah, dan hal-hal lainnya.

Berkat teknologi yang terus berkembang, semuanya menjadi lebih praktis saat ini. Hal ini mendorong para pengusaha harus memanfaatkan teknologi dengan baik, agar dapat

bersaing dan membantu perkembangan bisnisnya. Sudah banyak pengusaha yang menggunakan software tertentu untuk mempermudah dalam kegiatan bisnis mereka. Salah satu software yang bisa digunakan adalah Odoo. Sistem Odoo sendiri hadir dalam berbagai mode, termasuk desktop, mobile, dan berbasis web. Selain itu, program ini menawarkan beberapa manfaat termasuk instalasi cepat, modul komprehensif dan terintegrasi, bantuan dari banyak komunitas, dan harga yang terjangkau. Hal ini akan dapat memberikan bisnis banyak keuntungan dengan sepenuhnya memanfaatkan kemampuan Odoo atau OpenERP. Program ini menawarkan lebih banyak fitur daripada hanya Enterprise Resource Planning (ERP) karena itu open source dan berisi kemampuan ERP, yang merupakan konsep untuk mengatur dan mengendalikan sumber daya perusahaan.

Software pembantu seperti Odoo ini tidak hanya berguna bagi perusahaan besar, tetapi dapat berguna juga untuk UMKM. Karena banyak ketidakpastian yang dihadapi UMKM, termasuk keterbatasan pengetahuan pasar, perubahan pandangan pelanggan, fluktuasi harga, kemajuan teknologi dalam produksi, dan seterusnya, itu jelas dari perspektif ekonomi (Subroto, Hapsari, and Astutie 2016). Menurut (Ediraras 2010), saat ini UMKM mendapat pertimbangan yang lebih serius dari semua sektor masyarakat. Masalah yang paling umum yang dihadapi pemilik bisnis UMKM adalah yang terkait dengan keuangan, teknologi, pemasaran produk, manajemen keuangan, dan kaliber sumber daya manusia mereka. Sedangkan menurut Chuthamas Chittithaworn dikutip dari (Subroto, Hapsari, and Astutie 2016) Sejumlah elemen mempengaruhi kinerja UMKM, seperti karakteristik, manajemen dan keahlian, barang dan jasa, pasar dan konsumen, kolaborasi dan bisnis, pendanaan dan sumber daya, strategi, dan lingkungan eksternal. Oleh karena itu, pelaku UMKM dituntut untuk dapat meningkatkan daya saing agar dapat melindungi perusahaan mereka dari kehancuran.

Dalam rangka meningkatkan daya saing tentu pemilik UMKM harus meningkatkan kinerja dari bisnisnya. Menurut (Moeheriono 2012) Memberikan pendapat pada definisi kinerja dapat dilihat sebagai ringkasan dari pencapaian atau pelaksanaan rencana kegiatan yang dimaksudkan untuk memenuhi tujuan, tujuan, visi, dan tujuan perencanaan strategis organisasi. Menurut (Galib and Hidayat 2018) Kinerja perusahaan adalah gambaran yang komprehensif dari keadaan perusahaan selama periode waktu tertentu dan merupakan hasil atau pencapaian yang dipengaruhi oleh operasi operasional perusahaan dalam menggunakan sumber daya perusahaan. Kinerja perusahaan dapat dianalisis dari berbagai perspektif, yang paling dasar adalah perspektif finansial dan non-finansial (Yulianingtyas 2016). Meningkatkan kinerja suatu usaha tidak hanya dilihat dari seberapa banyak keuntungannya saja, tetapi bisa dari faktor lain seperti efektifitas dan efisiensi prosesnya.

UMKM Tuanaji Phone sebagai objek penelitian ini, merupakan UMKM reseller Handphone yang ada di daerah Karawang yang berjualan secara online melalui story WA atau IG. Dan saat ini UMKM Tuanaji Phone mulai menggunakan Software Odoo dengan kategori Website. Berdasarkan uraian diatas, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Pengaruh penerapan Software Odoo terhadap kinerja UMKM Tuanaji Phone.

METODE

Metode penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yang digunakan untuk mengetahui atau menggambarkan fakta dari peristiwa yang diteliti, yang memudahkan pengumpulan data yang objektif. Salah satu pendekatan yang digunakan para akademisi untuk memeriksa keadaan alam adalah studi kualitatif (Sugiyono 2015). Dari konsep yang disajikan di atas, dapat disimpulkan bahwa studi kualitatif adalah proyek penelitian naturalistik yang menggunakan data deskriptif.

Penelitian ini menggunakan teknik berikut untuk mengumpulkan data:

1. Wawancara

Menurut (Arikunto 2010) wawancara diawali dengan serangkaian pertanyaan terorganisir, dan kemudian satu persatu diperdalam dengan mencari keterangan secara rinci. Mengingat parameter yang ditentukan sebelumnya untuk survei, diharapkan bahwa jawaban dan pertanyaan akan lebih terarah dan lebih sederhana untuk meringkas catatan

data penelitian yang mengumpulkan hasil. Tujuan wawancara adalah untuk mendapatkan informasi terperinci, langsung dari informan. Untuk menjaga kontak langsung dan mendapatkan pemahaman yang jelas tentang kondisi informan, wawancara dilakukan secara tatap muka dengan mereka.

2. Observasi

Menurut (Sugiyono 2015) Studi dimulai dengan mencatat, menganalisis, dan menarik kesimpulan tentang pelaksanaan program dan hasilnya dari sudut pandang apakah ada atau tidak perkembangan perusahaan. Karena peneliti hanya bertindak sebagai pengamat independen dan tidak terlibat, teknik yang digunakan adalah observasi nonpartisipatif.

3. Dokumentasi

Dokumen adalah catatan peristiwa sebelumnya. Tulisan, gambar, atau kreasi yang paling signifikan dari seseorang dapat berfungsi sebagai bentuk dokumentasi (Sugiyono 2007). Hasil penelitian dari observasi atau wawancara akan lebih kredibel kalau didukung oleh data-data yang bersangkutan.

Subjek penelitian adalah sumber data yang dapat memberikan wawasan tentang masalah penelitian yang sedang diselidiki. Penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling, di mana subjek dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu (Sugiyono 2015). Peneliti memutuskan bahwa subjek penelitian harus terlibat dalam kegiatan penelitian, memahami dan memahami informasi penelitian. Pemilik UMKM Tuanaji Phone adalah subjek penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil Observasi dan Wawancara yang dilakukan terhadap pemilik UMKM Tuanaji Phone, diperoleh data sebagai berikut:

Dampak Penerapan Software Odoo

Berikut adalah Hasil wawancara mengenai bagaimana penerapan software odoo. Dibawah ini adalah tanggapan dari pemilik:

“Bisa dibilang cukup berguna ya karna proses promosi nya lebih gampang. Sebelumnya saya kan promosinya lewat sosial media, kaya lewat SW yg harus mengetik terlebih dahulu. Nah dengan adanya odoo ini lebih enak, karna dapat membantu saya lebih gampang untuk promosi tanpa harus cape cape ngetik spesifikasi HP yang saya jual. Sekarang mah sudah lengkap ada di website seluruh HP yang saya jual beserta spesifikasinya.”

Berdasarkan pernyataan diatas dapat dilihat dampak penerpaan software odoo cukup berguna dan lebih efisien dalam promosi produk yang dijual oleh UMKM Tuanaji Phone. Selanjutnya peneliti bertanya mengenai bagaimana fitur-fitur yang disediakan oleh Software Odoo, berikut adalah tanggapannya:

“di Odoo juga ada fitur-fitur yang cukup membantu ya, kayak membebaskan penggunaanya untuk membuat tampilan website sekreatif mungkin, dan fitur “contact tuanaji” yang telah saya buat yang langsung menuju ke WhatsApp saya. Ada nya fitur ini bagus banget dan mudahin kosumen kalau ingin melakukan pembelian.”

Berdasarkan pernyataan diatas dapat diketahui juga fitur-fitur yang disediakan oleh software odoo cukup baik dan membantu UMKM Tuanaji Phone. Terutama fitur contact yang memudahkan dalam transaksi.

Peranan Software Odoo Dalam Peningkatan Penjualan

Berikut adalah Hasil wawancara mengenai apakah penerapan software odoo dapat meningkatkan penjualan, berikut adalah jawaban yang diberikan:

“Kalau dari peningkatan sejauh ini sih tidak yah, tetapi adanya software odoo ini membantu bisnis saya bisa berjalan lebih efektif dan efisien sih dari sebelumnya, baik dari informasi produk, transaksi jual beli, dan promosi. Bisa jadi juga dengan kinerja bisnis saya yang semakin bagus ini, dapat meningkatkan daya tarik bagi konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualan.”

Berdasarkan pernyataan diatas dapat diketahui bahwa penerapan software odoo tidak secara masif meningkatkan penjualannya. Tetapi sangat membantu kegiatan bisnis dan memperkuat branding dari UMKM Tuanaji Phone.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah disajikan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa Penerapan Software Odoo terhadap Kinerja UMKM Tuanaji Phone berpengaruh cukup baik. Walaupun tidak meningkatkan penjualan secara langsung, tetapi adanya software odoo sangat membantu kegiatan bisnis berjalan lebih efektif dan efisien sih dari sebelumnya, baik dari informasi produk, transaksi jual beli, dan promosi. Sehingga dapat memperkuat branding dari UMKM Tuanaji Phone.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih diberikan kepada Kak Aji Pemillik dari UMKM Tuanaji Phone selaku narasumber yang telah baik menerima dan membantu penulis dalam meneliti, dan Dosen Pengampu Mata Kuliah Sistem Informasi Manajemen Universitas Singaperbangsa Karawang Dr. Eman Sulaeman, SE.,M.M yang sudah memberikan bimbingan kepada penulis, serta semua pihak yang telah membantu penulisan dan penerbitan jurnal ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Ediraras, Dharma T. 2010. “Akuntansi Dan Kinerja UKM.” *Jurnal Ekonomi Bisnis* 15 (2): 152–58.
- Galib, Mukhtar, and Muhammad Hidayat. 2018. “Analysis of Company Performance Using the Balanced Scorecard Approach in Bosowa Propertindo.” *Seiko Journal of Management Business* 2 (1): 92–112. <https://journal.stieamkop.ac.id/index.php/seiko>.
- Indonesia, PT. Sumihai Teknologi. 2022. “Implementasi Odoo Di Indonesia.” 2022. <https://sumihai.co.id/id/implementasi-odoo-di-indonesia/>.
- Moeheriono. 2012. *Perencanaan, Aplikasi Dan Pengembangan Indikator Kinerja Utama (IKU) Bisnis Dan Publik*. PT RajaGrafindo PErsada.
- Subroto, Setyowati, Ira Maya Hapsari, and Yanti Puji Astutie. 2016. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Kabupaten Brebes.” *Prosiding SNaPP: Sosial, Ekonomi Dan Humaniora* 6 (1): 337–44.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D)*. Alfabeta, Bandung.
- . 2015. *Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D / Sugiyono*. Bandung : Alfabeta, 2015.
- Surabaya, Institut Teknologi Telkom. 2022. “Implementasi Software Odoo Di Dunia Bisnis Odi Kuliah Tamu Bersama Program Studi Sistem Informasi IT Telkom Surabaya.” 2022. <https://ittelkom-sby.ac.id/implementasi-software-odoo-di-dunia-bisnis-odi-kuliah-tamu-bersama-program-studi-sistem-informasi-ittelkom-surabaya/>.
- Yulianingtyas, Devita. 2016. “Pengaruh Corporate Social Responsibility Dan Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan.” *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen* 5 (10): 81–98.