

IMPLEMENTASI SISTEM ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) BERBASIS ODOO UNTUK OPTIMALISASI PROSES TRANSAKSI PADA COFFEE SHOP BREWISTA



Disusun oleh:

Nisryna Saraswati	2310512002
Aditya Ramadhan	2310512003
Rahadyan Pandu Abisetyo	2310512011
Fahreza Rivansyah	2310512013
M Zulvan Yahya	2310512020

Dosen Pengampu

Andhika Octa Indarso, M. MSI

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UPN VETERAN JAKARTA**

2025

A. PENDAHULUAN

Perkembangan pesat teknologi informasi telah mengubah lanskap bisnis modern secara fundamental, mendorong perusahaan di berbagai sektor untuk mengadopsi solusi digital demi mempertahankan dan meningkatkan daya saing. Industri *food and beverage* (F&B) di Indonesia, khususnya sektor cafe dan *coffee shop*, telah mengalami pertumbuhan signifikan dalam dekade terakhir, didorong oleh pergeseran gaya hidup masyarakat dan peningkatan apresiasi terhadap kopi *specialty*. Dinamika pasar ini menciptakan peluang bisnis yang menarik, namun di sisi lain juga menghadirkan tantangan operasional yang kompleks, menuntut efisiensi tinggi dalam pengelolaan berbagai aspek bisnis, mulai dari rantai pasok, inventaris, transaksi penjualan, hingga manajemen pelanggan.

Dalam konteks ini, banyak perusahaan, termasuk usaha rintisan (startup) dan usaha kecil menengah (UKM) seperti Coffee Shop Brewista, masih menghadapi kendala operasional yang disebabkan oleh ketergantungan pada sistem manual atau aplikasi terpisah yang tidak terintegrasi. Kondisi ini sering kali mengakibatkan inefisiensi alur kerja, duplikasi data, potensi kesalahan pencatatan, serta kesulitan dalam memantau kinerja bisnis secara *real-time*. Akibatnya, pengambilan keputusan strategis menjadi lambat dan kurang berbasis data, menghambat potensi pertumbuhan dan daya saing di pasar yang semakin kompetitif.

Salah satu solusi strategis yang terbukti efektif dalam mengatasi permasalahan tersebut adalah implementasi sistem Enterprise Resource Planning (ERP). Sistem ERP menawarkan pendekatan terintegrasi untuk mengelola berbagai proses bisnis dalam satu platform terpusat, mulai dari keuangan, operasional, hingga sumber daya manusia. Dalam era digital ini, platform ERP *open-source* seperti Odoo, dengan fleksibilitas, keterjangkauan biaya, dan kemampuan kustomisasinya, menjadi pilihan menarik bagi bisnis yang ingin meningkatkan efisiensi tanpa investasi infrastruktur yang masif.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan merancang implementasi sistem ERP berbasis Odoo guna mengoptimalkan proses transaksi pada Coffee Shop Brewista. Fokus utama adalah mengidentifikasi permasalahan yang muncul dari sistem operasional yang belum terintegrasi, merancang solusi yang sesuai dengan kebutuhan spesifik bisnis kafe, serta mengevaluasi dampak implementasi sistem ERP terhadap efisiensi dan akurasi

proses transaksi. Diharapkan, studi ini tidak hanya memberikan *insight* praktis bagi Coffee Shop Brewista, tetapi juga memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan pengetahuan mengenai implementasi sistem ERP pada sektor F&B, khususnya di segmen UKM.

B. DESKRIPSI PERUSAHAAN

Brewista Coffee Shop adalah sebuah usaha kecil menengah (UKM) yang bergerak di bidang food and beverage (F&B), dengan fokus utama pada penyajian kopi specialty, minuman kekinian, dan cemilan pendamping. Perusahaan ini hadir sebagai respon terhadap perubahan gaya hidup masyarakat modern yang semakin menghargai kualitas kopi, suasana tempat, dan pengalaman pelanggan yang menyeluruh.

Seiring berkembangnya tren coffee shop di Indonesia, Brewista tidak hanya berperan sebagai tempat menikmati kopi, tetapi juga sebagai ruang sosial dan produktif dimana pelanggan dapat bersantai, belajar, atau bekerja. Dengan pendekatan yang mengutamakan bahan baku berkualitas tinggi, pelayanan yang ramah, serta inovasi dalam penyajian minuman, Brewista telah membangun posisi yang kuat di segmen anak muda dan profesional urban.

Dalam operasionalnya, Brewista menyadari pentingnya efisiensi dan akurasi dalam pengelolaan transaksi, inventaris, dan layanan pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan ini mengadopsi sistem Enterprise Resource Planning (ERP) berbasis Odoo untuk mendukung transformasi digital pada proses bisnis. Implementasi sistem ERP ini memungkinkan Brewista mengintegrasikan berbagai fungsi bisnis dalam satu platform terpusat, mulai dari Point of Sales (POS), pengelolaan stok bahan baku, hingga akuntansi. Langkah ini diambil untuk menjawab tantangan UKM dalam menghadapi kompleksitas operasional dan tuntutan pasar yang dinamis.

Melalui sistem yang terintegrasi, Brewista mampu meminimalisir duplikasi data, meningkatkan akurasi pencatatan, dan menyediakan akses data real-time untuk pengambilan keputusan yang lebih cepat dan berbasis data. Hal ini mencerminkan komitmen perusahaan dalam mengembangkan diri secara berkelanjutan, baik dari sisi produk, layanan, maupun sistem manajemen internal.

Filosofi Logo Perusahaan



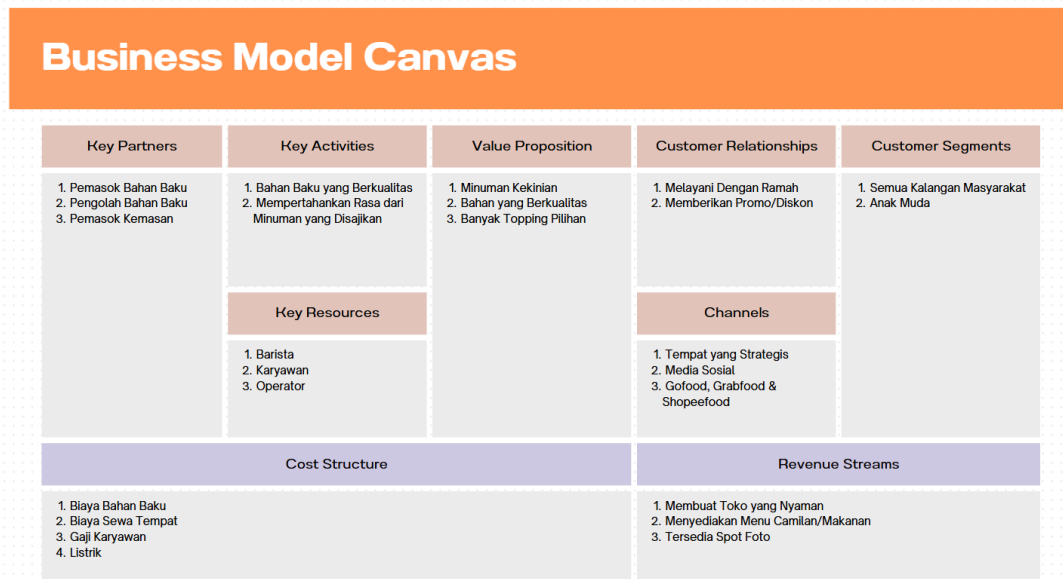
Gambar 1. Logo Brewista Coffee Shop

Logo Brewista menampilkan elemen huruf “**BR**” yang dirancang menyatu secara modern dan minimalis. Huruf tersebut diambil dari bagian awal kata *brew*, sebagai representasi dari aktivitas inti perusahaan: proses penyeduhan kopi. Desain logo dibuat dengan gaya tipografi bersih dan profesional, mencerminkan semangat kekinian, kesederhanaan yang elegan, serta kemudahan untuk diaplikasikan di berbagai media branding, baik digital maupun fisik.

Nama “Brewista” sendiri merupakan gabungan dari kata *brew* dan *barista*. Kata *brew* melambangkan proses penyeduhan kopi yang menjadi inti dari produk yang ditawarkan, sementara *barista* mencerminkan keahlian dan profesionalitas dalam meracik serta menyajikan minuman. Penggabungan ini menciptakan identitas brand yang kuat dan otentik, yang mencerminkan komitmen Brewista untuk menghadirkan kualitas minuman terbaik melalui keahlian tenaga kerja dan standar penyajian tinggi.

Filosofi logo dan nama ini merefleksikan nilai-nilai utama perusahaan: keahlian, kualitas, kenyamanan, dan inovasi. Identitas visual ini bukan hanya sebagai simbol, tetapi juga sebagai pernyataan komitmen Brewista dalam memberikan pengalaman minum kopi yang menyenangkan, profesional, dan berkesan bagi setiap pelanggan.

C. BUSINESS MODEL CANVAS



Gambar 2. Business Model Canvas Brewista Coffee Shop

1) Key Partners (Mitra Utama)

Pihak-pihak eksternal yang berperan penting dalam operasional bisnis dan mendukung penciptaan nilai bagi pelanggan:

- Pemasok Bahan Baku

Mitra ini krusial dalam menyediakan bahan dasar berkualitas tinggi yang menjadi inti dari produk Brewista. Ini mencakup biji kopi *specialty* pilihan, susu segar, berbagai jenis sirup, bubuk coklat, teh, serta bahan-bahan makanan pendukung seperti *pastry* atau roti. Kualitas bahan baku langsung berdampak pada kualitas minuman dan makanan yang disajikan, sehingga menjalin kemitraan yang kuat dengan pemasok terpercaya sangatlah penting untuk menjamin konsistensi pasokan dan standar produk.

- Pengolah Bahan Baku

Pihak ini bertanggung jawab atas pengolahan awal atau persiapan khusus bahan-bahan tertentu sebelum disajikan di kafe. Misalnya, untuk beberapa menu, mungkin diperlukan pemasok yang mengolah *dairy* tertentu, atau *roaster* kopi yang memanggang biji kopi sesuai standar Brewista. Peran

mereka adalah memastikan bahan siap pakai dan memenuhi spesifikasi yang dibutuhkan, mendukung efisiensi operasional internal.

- Pemasok Kemasan

Menyediakan kemasan untuk produk agar siap dijual, terutama untuk layanan *take away* atau *delivery*. Ini mencakup gelas minuman dengan logo Brewista, tutup gelas, sedotan ramah lingkungan, kantong kertas, serta kemasan untuk makanan atau camilan. Desain dan kualitas kemasan tidak hanya berfungsi sebagai pelindung produk, tetapi juga sebagai alat *branding* yang penting, meningkatkan pengalaman pelanggan bahkan setelah mereka meninggalkan kafe.

2) Key Activities (Aktivitas Utama)

Aktivitas inti yang harus dilakukan agar bisnis berjalan dengan baik dan proposisi nilai dapat disampaikan kepada pelanggan:

- Bahan Baku yang Berkualitas

Aktivitas ini melibatkan serangkaian proses mulai dari pemilihan pemasok, penerimaan, penyimpanan, hingga persiapan bahan baku. Brewista harus secara ketat mengontrol kualitas setiap bahan yang masuk, memastikan kesegaran, kebersihan, dan standar yang telah ditetapkan. Hal ini fundamental untuk menjaga reputasi dan konsistensi rasa produk, yang pada akhirnya akan menjaga kepuasan dan loyalitas pelanggan.

- Mempertahankan Rasa dari Minuman yang Disajikan

Konsistensi rasa adalah kunci untuk menjaga loyalitas pelanggan dan membangun *brand image* yang kuat. Aktivitas ini mencakup standarisasi resep untuk setiap minuman, pelatihan berkelanjutan bagi para barista tentang teknik *brewing* yang tepat, kalibrasi peralatan secara rutin, dan pengawasan kualitas harian. Setiap gelas kopi atau minuman artisan yang disajikan harus memiliki profil rasa yang sama dan memenuhi ekspektasi pelanggan.

3) Value Proposition (Proposisi Nilai)

Nilai yang ditawarkan kepada pelanggan, membedakan bisnis dari kompetitor dan memenuhi kebutuhan serta keinginan segmen pelanggan:

- Minuman Kekinian

Brewista secara aktif mengamati dan mengadopsi tren minuman terbaru yang sedang digemari masyarakat, baik itu dari segi bahan, teknik penyajian, maupun presentasi. Dengan menawarkan pilihan minuman yang *up-to-date*, Brewista mampu menarik pelanggan yang mencari pengalaman baru dan *trendy*, serta menunjukkan relevansinya di pasar.

- Bahan yang Berkualitas

Proposisi nilai ini menekankan pada penggunaan bahan baku premium, mulai dari biji kopi *single origin* pilihan, susu segar dari peternakan terpercaya, hingga sirup dan *topping* yang bermutu tinggi. Memberikan jaminan mutu dari bahan yang digunakan adalah komitmen Brewista untuk menyajikan produk terbaik, membangun kepercayaan pelanggan, dan membedakan diri dari kompetitor yang mungkin menggunakan bahan standar.

- Banyak Topping Pilihan

Untuk meningkatkan pengalaman kustomisasi dan memenuhi preferensi individu pelanggan, Brewista menyediakan berbagai pilihan *topping* dan penambahan. Ini bisa berupa *whipped cream*, *drizzle* karamel/coklat, *jelly*, *boba*, atau *extra shot* espresso. Opsi kustomisasi ini memungkinkan pelanggan untuk "merancang" minuman mereka sendiri, sehingga meningkatkan kepuasan dan *personalization*.

4) Customer Relationships (Hubungan dengan Pelanggan)

Jenis hubungan yang dibangun perusahaan dengan segmen pelanggan tertentu untuk menarik, mempertahankan, dan meningkatkan basis pelanggan:

- Melayani dengan Ramah

Ini adalah pondasi dari hubungan pelanggan Brewista. Seluruh staf, mulai dari barista hingga kasir, dilatih untuk memberikan pelayanan yang menyenangkan, responsif, dan personal. Sambutan hangat, senyum, dan kesediaan membantu menciptakan suasana yang mengundang dan membuat pelanggan merasa dihargai, mendorong mereka untuk kembali.

- Memberikan Promo/Diskon

Strategi ini digunakan secara efektif untuk menarik minat pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama. Promo bisa berupa diskon untuk pembelian tertentu, program loyalitas (misalnya, beli 5 gratis 1), *cashback*, atau penawaran khusus pada hari-hari tertentu. Ini tidak hanya meningkatkan penjualan tetapi juga membangun loyalitas dan rasa keterikatan pelanggan terhadap *brand*.

5) Customer Segments (Segmen Pelanggan)

Kelompok pelanggan atau organisasi yang ingin dijangkau dan dilayani oleh bisnis, yang memiliki kebutuhan dan karakteristik serupa:

- Semua Kalangan Masyarakat

Meskipun memiliki fokus tertentu, produk Brewista dirancang agar dapat dijangkau dan dinikmati oleh berbagai usia dan latar belakang. Ini mencakup keluarga, profesional, hingga mahasiswa yang mencari tempat nyaman untuk bersantai atau bekerja. Menu yang beragam dan suasana yang inklusif mendukung proposisi ini.

- Anak Muda

Segmen ini merupakan fokus utama dan target demografis yang paling responsif terhadap *brand* Brewista. Anak muda cenderung lebih terbuka terhadap tren minuman baru, aktif di media sosial, dan mencari *coffee shop* yang tidak hanya menyediakan kopi enak tetapi juga memiliki suasana yang *instagrammable* dan kondusif untuk sosialisasi atau produktivitas. Strategi pemasaran dan pengembangan menu banyak diarahkan untuk segmen ini.

6) Key Resources (Sumber Daya Utama)

Aset utama yang dibutuhkan untuk menawarkan dan memberikan proposisi nilai, mencakup sumber daya fisik, intelektual, manusia, dan finansial:

- Barista

Tenaga kerja utama yang memiliki keahlian khusus dalam meracik kopi *specialty* dan minuman artisan. Mereka tidak hanya menguasai teknik *brewing*, tetapi juga memiliki pengetahuan tentang profil rasa kopi, *latte*

art, dan kemampuan melayani pelanggan dengan ramah. Barista adalah jantung operasional kafe.

- Karyawan

Meliputi seluruh staf pendukung operasional toko seperti *kitchen staff* yang menyiapkan camilan, kasir yang mengelola transaksi, dan admin yang menangani urusan administratif. Mereka memastikan kelancaran operasional harian, kebersihan, dan pengalaman pelanggan yang positif.

- Operator

Ini merujuk pada individu atau tim yang bertanggung jawab mengelola sistem dan layanan online. Dalam konteks Odoo ERP, operator akan mengelola modul POS, inventaris, akuntansi, dan *e-commerce*. Peran ini krusial untuk memastikan data terintegrasi, transaksi berjalan lancar, dan laporan dapat diakses secara *real-time*.

7) Channels (Saluran Distribusi)

Bagaimana perusahaan berkomunikasi dengan segmen pelanggannya dan menjangkau mereka untuk memberikan proposisi nilai:

- Tempat yang Strategis

Lokasi fisik *outlet* yang mudah diakses oleh target pasar, seperti di area perkantoran, perumahan padat, atau pusat perbelanjaan. Lokasi yang strategis meningkatkan visibilitas dan memudahkan pelanggan untuk berkunjung langsung, serta menjadi titik penting untuk layanan *dine-in* maupun *take-away*.

- Media Sosial

Instagram, TikTok, Facebook, dan platform lainnya digunakan sebagai alat promosi yang sangat efektif. Brewista dapat memamerkan produk, mengumumkan promo, berinteraksi langsung dengan pelanggan, mengadakan *giveaway*, dan membangun *brand image* melalui konten visual yang menarik. Ini juga menjadi sarana untuk mendapatkan *feedback* dan membangun komunitas *online*.

- GoFood, GrabFood, ShopeeFood

Kemitraan dengan platform *online delivery* populer ini memperluas jangkauan pasar secara signifikan. Pelanggan dapat memesan produk Brewista dari mana saja, kapan saja, memberikan kenyamanan dan aksesibilitas yang lebih luas. Platform ini juga membantu dalam visibilitas *brand* dan menjangkau segmen pelanggan yang mungkin tidak datang langsung ke lokasi fisik.

8) Cost Structure (Struktur Biaya)

Semua biaya yang timbul dalam mengoperasikan model bisnis, baik biaya tetap maupun variabel:

- Biaya Bahan Baku

Ini adalah biaya variabel utama yang terkait langsung dengan volume penjualan. Meliputi semua bahan mentah yang digunakan untuk minuman dan makanan, seperti biji kopi, susu, sirup, gula, tepung, daging, sayuran, dan bahan pelengkap lainnya. Pengelolaan inventaris yang efisien sangat penting untuk mengendalikan biaya ini.

- Biaya Sewa Tempat

Merupakan biaya tetap yang harus dibayarkan secara berkala untuk penggunaan lokasi *outlet*. Biaya ini bervariasi tergantung ukuran, lokasi, dan perjanjian sewa. Ini adalah salah satu komponen biaya terbesar untuk bisnis fisik.

- Gaji Karyawan

Biaya operasional tetap atau semi-variabel yang mencakup gaji, tunjangan, dan insentif untuk seluruh karyawan yang terlibat dalam operasional, mulai dari barista, *kitchen staff*, kasir, hingga admin. Investasi pada sumber daya manusia yang terampil adalah krusial.

- Listrik

Biaya utilitas penting untuk mengoperasikan seluruh peralatan kafe, termasuk mesin kopi, *blender*, kulkas, pencahayaan, AC, sistem POS, dan perangkat elektronik lainnya. Konsumsi listrik yang efisien dapat berkontribusi pada pengendalian biaya operasional.

9) Revenue Streams (Sumber Pendapatan)

Cara bisnis menghasilkan pendapatan dari setiap segmen pelanggan, yang merupakan hasil dari proposisi nilai yang berhasil disampaikan:

- **Membuat Toko yang Nyaman**
Suasana kafe yang nyaman, estetik, dan memiliki desain interior yang menarik mendorong pelanggan untuk datang, berlama-lama, dan melakukan pembelian lebih banyak. Lingkungan yang kondusif untuk bersantai, bekerja, atau bersosialisasi secara tidak langsung meningkatkan durasi kunjungan dan rata-rata transaksi per pelanggan.
- **Menyediakan Menu Camilan/Makanan**
Selain minuman, penawaran menu makanan ringan, *pastry*, atau hidangan berat tertentu dapat meningkatkan *average check* per pelanggan dan menarik segmen pelanggan yang mencari *all-in-one place* untuk makan dan minum. Ini membuka sumber pendapatan tambahan yang signifikan di luar penjualan minuman saja.
- **Tersedia Spot Foto**
Menyediakan area atau *spot* yang *instagrammable* dan estetik di dalam kafe dapat menarik minat pengunjung, terutama anak muda, untuk datang dan mengambil foto. Ketika foto-foto ini dibagikan di media sosial, secara organik akan berfungsi sebagai promosi *word-of-mouth* yang efektif, menarik lebih banyak pelanggan potensial tanpa biaya pemasaran tambahan.

D. IMPLEMENTASI BISNIS PADA ODOO

1) Company

New Companies Brewista

Company Name

Brewista

General Information

Branches

Address

Jl RC Veteran Raya No.24 RT.001/RW.001

Street 2...

Jakarta Selatan Jakarta (ID) ZIP

Indonesia

Tax ID [?]

1234567890123456, or / if not applicable

Company ID [?]

Currency

IDR

Phone

Mobile

Email

brewista@gmail.com

Website

e.g. https://www.odoo.com

Email Domain

Color

Modul ini digunakan untuk mengelola informasi dasar dan identitas perusahaan yang menggunakan sistem. Di dalamnya, pengguna dapat mengatur nama perusahaan, alamat, logo, kontak, mata uang, bahasa, dan preferensi lainnya.

2) Employee

New Employees

Search...

1-5 / 5

COMPANY

All

Brewista 5

Aditya Ramadhan

Waiter

aditya@gmail.com

+62 895110027303

Fahreza Rivansyah

Waiter

fahreza@gmail.com

+62 89503229663

Muhammad Zulvan Yahya

Barista

zulvan@gmail.com

+62 82262034895

Nisryna Saraswati

Cashier

nisryna@gmail.com

+62 85842181376

Rahadyan Pandu Abisetyo

Barista

rahadyansetyo21@gmail.c...

+62 83873067173

Modul ini digunakan untuk mengelola data karyawan secara terpusat, termasuk nama, jabatan, email, dan nomor kontak. Dengan modul ini, manajemen dapat dengan mudah memantau informasi personal dan status karyawan, serta mendukung pengelolaan SDM yang lebih efisien dan terdokumentasi dengan baik.

3) Inventory (Products)

New Products

Search...

1-13 / 13

Beans Arabica

[E-COM002]

Price: Rp 14.000,00

On hand: 0,00 Units

Beans Robusta

[E-COM111]

Price: Rp 20.000,00

On hand: 0,00 Units

Es Batu

[FURN_1118]

Price: Rp 5.000,00

On hand: 13,50 Units

Gula Aren Cair

2 Variants

Price: Rp 50.000,00

On hand: -0,20 Units

Gula Cair

[E-COM08]

Price: Rp 30.000,00

On hand: 0,00 Units

Kopi Susu

[E-COM08]

Price: Rp 20.000,00

On hand: 1,00 Units

Krimer

[E-COM08]

Price: Rp 10.000,00

On hand: 0,00 Units

Long Black

[FURN_0001]

Price: Rp 17.000,00

On hand: 0,00 Units

Sirup Butterscoth

[FURN_8998]

Price: Rp 80.000,00

On hand: 0,00 Units

Sirup Salted Caramel

[FURN_5555]

Price: Rp 85.000,00

On hand: 0,00 Units

Sirup Vanilla

[FURN_7000]

Price: Rp 70.000,00

On hand: 0,00 Units

Susu

[E-COM15]

Price: Rp 18.000,00

On hand: 29,30 Units

Vanilla Latte

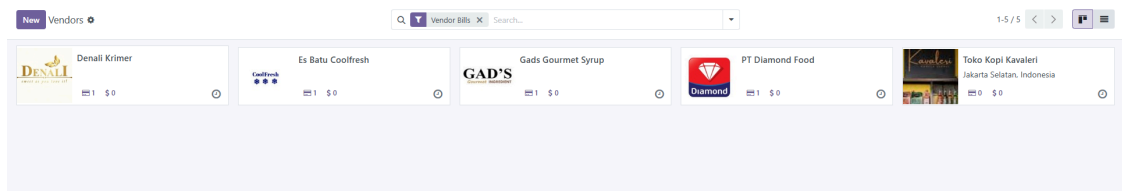
[FURN_0001]

Price: Rp 23.000,00

On hand: 0,00 Units

Modul ini digunakan untuk mencatat dan memantau seluruh produk dan bahan baku, termasuk nama item, harga, dan jumlah stok yang tersedia. Dengan sistem ini, pengelolaan persediaan menjadi lebih terstruktur, meminimalkan risiko kehabisan stok, serta mendukung akurasi dalam perencanaan pembelian dan produksi.

4) Purchase (Vendors)



Modul ini memudahkan pencatatan dan pemantauan vendor bahan baku, seperti krimer, es batu, sirup, dan produk lainnya. Dengan sistem ini, proses pengadaan menjadi lebih tertata, transparan, dan memungkinkan manajemen untuk menjalin hubungan yang lebih baik dengan mitra pemasok.

5) Purchase (Request of Quotation)

A screenshot of a software interface titled 'New Requests for Quotation'. It features a search bar at the top. Below the search bar, there is a summary table with columns for 'All RFQs', 'My RFQs', 'Avg Order Value', 'Purchased Last 7 Days', 'Lead Time to Purchase', and 'RFQs Sent Last 7 Days'. The table shows various statistics and values. Below the summary table, there is a list of RFQs with columns for Reference, Vendor, Company, Buyer, Order Deadline, Activities, Source Document, Total, and Status. The list contains four entries, each with a star icon and a status indicator. The interface is clean and modern, with a light blue and white color scheme.

All RFQs	My RFQs	Avg Order Value	Purchased Last 7 Days	Lead Time to Purchase	RFQs Sent Last 7 Days
2	2	Rp 125,000.00	Rp 250,000.00	0 Days	0
To Send	Waiting				
0	0				
Late					
2					

Reference	Vendor	Company	Buyer	Order Deadline	Activities	Source Document	Total	Status
P00041	Gads Gourmet Syrup	ID Company	Mitchell Admin	Today			Rp 0.00	RFQ
P00040	Denali Krimer	ID Company	Mitchell Admin	Today			Rp 0.00	RFQ
P00039	Es Batu Coolfresh	ID Company	Mitchell Admin				Rp 70,000.00	Purchase Order
P00038	PT Diamond Food	ID Company	Mitchell Admin				Rp 180,000.00	Purchase Order
							Rp 250,000.00	

Modul ini digunakan untuk memudahkan pengguna dalam mencatat, mengirim, dan memantau status permintaan pembelian secara terpusat. Dengan adanya informasi seperti nama vendor, tenggat waktu pesanan, nilai transaksi, dan status dokumen, manajemen dapat mengambil keputusan pembelian dengan lebih cepat, terstruktur, dan efisien.

6) Purchase (Order Received)

New

Requests for Quotation / P00038

ID Co/IN/00001

Moves

Print

Return

Draft

Ready

Done

☆ ID Co/IN/00001

Receive From

PT Diamond Food

Scheduled Date ?

06/22/2025 17:32:08

Operation Type

ID Company: Receipts

Effective Date ?

06/22/2025 18:00:57

Source Document ?

P00038

Operations

Additional Info

Note

Product	Demand	Quantity
[E-COM10] Susu	10.00	10.00

Modul ini memungkinkan pelacakan status pengiriman, jumlah barang yang diterima, dan waktu penerimaan secara akurat, sehingga mendukung transparansi dan kontrol yang lebih baik dalam proses logistik dan pergudangan. Dalam contoh ini, sistem mencatat bahwa produk telah diterima dari PT Diamond Food sesuai dengan permintaan pembelian (Purchase Order) yang sebelumnya dibuat.

7) Purchase (Create Bill)

New

Requests for Quotation / P00038

Draft Bill

Purchases P00038

Confirm

Cancel

Draft

Posted

Vendor Bill

Draft

Vendor

PT Diamond Food

Bill Date

Bill Reference

Accounting Date

06/22/2025

Auto-Complete ?

Select a purchase order or an old bill

Payment Reference ?

Use Bill Reference

Recipient Bank ?

Due Date

06/22/2025

or

Payment Terms

Currency

IDR

Invoice Lines

Other Info

Product	Quantity	Price Taxes	Amount
[E-COM10] Susu	10.00	18,000.00	Rp 180,000.00

Add a line

Add a section

Add a note

Catalog

Terms and Conditions

Untaxed Amount:

Rp 180,000.00

Total:

Rp 180,000.00

Modul ini digunakan untuk memudahkan proses akuntansi dan memastikan kesesuaian antara pesanan, penerimaan barang, dan pembayaran, sehingga mendukung akurasi serta efisiensi manajemen keuangan.

Dalam contoh ini, tagihan dari PT Diamond Food otomatis terhubung dengan pembelian sebelumnya, termasuk rincian produk, jumlah, dan total pembayaran.

8) Manufacturing (Bills of Materials)

New Bills of Materials

Q Search...

1-10 / 10

Product	Reference	BoM Type	Company
<input type="checkbox"/> Kopi Susu		Manufacture this product	ID Company
<input type="checkbox"/> [FURN_0002] Beans Arabica		Manufacture this product	ID Company
<input type="checkbox"/> [E-COM11] Beans Robusta		Manufacture this product	ID Company
<input type="checkbox"/> [FURN_8999] Sirup Butterscotch		Manufacture this product	ID Company
<input type="checkbox"/> [FURN_5555] Sirup Salted Caramel		Manufacture this product	ID Company
<input type="checkbox"/> [FURN_7800] Sirup Vanilla		Manufacture this product	ID Company
<input type="checkbox"/> [E-COM10] Susu		Manufacture this product	ID Company
<input type="checkbox"/> [E-COM06] Krimer		Manufacture this product	ID Company
<input type="checkbox"/> [FURN_1118] Es Batu		Manufacture this product	ID Company
<input type="checkbox"/> Gula Aren Cair		Manufacture this product	ID Company

Modul ini digunakan untuk mendefinisikan komposisi bahan dalam pembuatan produk. Setiap entri mencantumkan daftar bahan baku yang diperlukan untuk memproduksi item tertentu, seperti Kopi Susu atau Sirup Salted Caramel. Dengan modul ini, proses produksi dapat dilakukan secara lebih terstruktur, terstandar, dan efisien karena setiap produk memiliki resep produksi yang terdokumentasi dengan jelas.

9) Manufacturing (Bills of Materials Review)

Manufacture

Unfold

Bills of Materials / Kopi Susu

Quantity 1

Print

Display

Kopi Susu

1.00

Free to Use

Product	Quantity	Lead Time	Route	BoM Cost	Product Cost
Kopi Susu	1.00			Rp 0.00	Rp 0.00
[E-COM11] Beans Robusta	8.00			Rp 0.00	Rp 0.00
[E-COM10] Susu	0.70	0 Days	Buy PT Diamond Food	Rp 0.00	Rp 0.00
[FURN_1118] Es Batu	0.50	0 Days	Buy Es Batu Coolfresh	Rp 0.00	Rp 0.00
[E-COM12] Gula Aren Cair (Steel)	0.20			Rp 0.00	Rp 0.00
Unit Cost				Rp 0.00	Rp 0.00

Modul ini menunjukkan rincian bahan baku yang dibutuhkan, termasuk jenis bahan, jumlah, waktu pengadaan (lead time), serta rute pembelian. Informasi ini sangat berguna untuk memastikan bahwa seluruh komponen produksi tersedia

sesuai kebutuhan, mendukung perencanaan produksi yang efisien, serta menjaga konsistensi kualitas produk akhir.

10) Manufacturing (Orders)

New Manufacturing Orders ID Co/MO/00004

Overview

ConfirmCancel

DraftConfirmedDone

☆ ID Co/MO/00004

ProductVanilla Latte

Scheduled Date ?06/22/2025 20:11:39

Quantity1.00To ProduceResponsible Mitchell Admin

Bill of Material ?Vanilla Latte

ComponentsWork OrdersMiscellaneous

Product	To Consume	
[E-COM11] Beans Robusta	8.00	
[E-COM10] Susu	0.70	
[FURN_7800] Sirup Vanilla	0.15	
[FURN_1118] Es Batu	0.40	
Add a lineCatalog		

Modul ini mencatat bahan baku yang dibutuhkan, jumlah produksi, penanggung jawab, serta jadwal pelaksanaan. Dengan fitur ini, pengguna dapat mengelola dan melacak proses produksi secara sistematis, memastikan ketersediaan komponen, serta mengoptimalkan efisiensi operasional di lini produksi.. Dalam contoh ini menunjukkan proses produksi untuk produk Vanilla Latte.

11) Sales (Quatitaions)

New

Quotations

New

Send by Email

Confirm

Preview

Quotation

Quotation Sent

Sales Order

New

Customer

Jill Valentine

Expiration ?

07/22/2025

Payment Terms

Immediate

Order Lines

Optional Products

Other Info

Product	Quantity	Unit Price	Taxes	Amount
Vanilla Latte	1.00	25,000.00	11%	Rp 25,000.00

Add a product

Add a section

Add a note

Catalog

Terms and conditions...

Untaxed Amount:

Rp 25,000.00

Taxes:

Rp 2,750.00

Total:

Rp 27,750.00

Dalam modul ini, pengguna dapat membuat dokumen quotation yang mencantumkan detail produk, harga, jumlah, serta syarat pembayaran. Penawaran ini kemudian dapat dikirim ke pelanggan dan dikonversi menjadi Sales Order jika disetujui. Fitur ini membantu bisnis untuk mempercepat proses penjualan, menjaga transparansi dengan pelanggan, dan meningkatkan peluang konversi penjualan.

12) Sales (Product Delivery)

New

Quotations

S00029

Delivery

1

Create Invoice

Send by Email

Preview

Cancel

Quotation

Quotation Sent

Sales Order

S00029

Customer

Jill Valentine

Order Date ?

06/22/2025 20:16:04

Payment Terms

Immediate

Order Lines

Other Info

Product	Quantity	Delivered	Invoiced	Unit Price	Taxes	Amount
Vanilla Latte	1.00	0.00	0.00	25,000.00	11%	Rp 25,000.00

Add a product

Add a section

Add a note

Catalog

Terms and conditions...

Untaxed Amount:

Rp 25,000.00

Taxes:

Rp 2,750.00

Total:

Rp 27,750.00

Dalam modul ini, sistem mencatat detail seperti jumlah produk yang dikirim, tanggal pengiriman, dan status pengiriman (waiting, ready, atau done). Modul ini

juga terintegrasi dengan inventaris sehingga stok akan otomatis berkurang setelah produk dikirim. Fungsinya adalah memastikan bahwa proses pemenuhan pesanan berjalan efisien dan tercatat dengan baik.

13) Sales (Invoice)

New Quotations / 500029
INV/2025/00006

Sale Orders
1

SendPrintPayPreviewCredit NoteReset to Draft

DraftPosted

Customer Invoice
INV/2025/00006

Customer Jill ValentineInvoice Date 06/22/2025
Due Date 06/22/2025
Currency IDR

Invoice LinesOther Info

Product	Quantity	Price	Taxes	Amount
Vanilla Latte	1.00	25,000.00	11%	Rp 25,000.00

Terms and Conditions

Untaxed Amount: **Rp 25,000.00**
Taxes: Rp 2,750.00
Total: **Rp 27,750.00**

Amount Due: **Rp 27,750.00**

Modul ini memungkinkan sistem secara otomatis membuat faktur (invoice) berdasarkan bahan baku yang digunakan atau produk jadi yang dijual setelah proses manufaktur selesai. Dengan demikian, modul ini memastikan keterkaitan antara produksi, pengeluaran bahan, dan pencatatan keuangan, sehingga mempermudah proses pelaporan dan akuntansi perusahaan.

14) Sales (Payment)

New

Quotations / 500029
INV/2025/00006

Payments

Sale Orders

Send

Print

Preview

Credit Note

Reset to Draft

Draft

Posted

Customer Invoice

INV/2025/00006

Customer Jill Valentine

Invoice Date 06/22/2025

Due Date 06/22/2025

Currency IDR

Invoice Lines

Other Info

Product	Quantity	Price	Taxes	Amount
Vanilla Latte	1.00	25,000.00	11%	Rp 25,000.00

Terms and Conditions

Untaxed Amount: Rp 25,000.00

Taxes: Rp 2,750.00

Total: **Rp 27,750.00**

Paid on 06/22/2025
Rp 27,750.00

Amount Due: Rp 0.00

PAID

Modul ini mencatat seluruh aktivitas pembayaran kepada pemasok bahan produksi, memastikan transparansi dan kontrol terhadap arus kas perusahaan yang terkait dengan kegiatan manufaktur. Dengan integrasi ini, perusahaan dapat mengelola biaya produksi secara lebih efisien dan akurat.

E. KESIMPULAN

Dari hasil implementasi sistem ERP berbasis Odoo pada Coffee Shop Brewista, dapat disimpulkan bahwa sistem ini mampu meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam pengelolaan berbagai aspek operasional, khususnya pada proses transaksi, inventaris, pembelian, hingga manufaktur dan penjualan. Dengan sistem yang terintegrasi, Brewista dapat meminimalisir kesalahan pencatatan, mengurangi duplikasi data, serta mempercepat proses pengambilan keputusan melalui data real-time yang tersaji otomatis.

Selain itu, penggunaan Odoo juga membantu dalam memperjelas alur bisnis, mulai dari pencatatan bahan baku, permintaan pembelian, penerimaan barang, hingga proses produksi dan penjualan. Hal ini tentunya mendukung terciptanya operasional yang lebih rapi, transparan, dan profesional meskipun dijalankan oleh UKM. Implementasi ini menunjukkan bahwa sistem ERP tidak hanya relevan untuk perusahaan besar, namun juga dapat diaplikasikan secara efektif pada skala usaha kecil-menengah.

Melalui penerapan sistem ERP ini, Brewista menunjukkan komitmennya dalam melakukan transformasi digital guna meningkatkan daya saing di industri F&B yang semakin kompetitif. Ke depannya, sistem ini dapat terus dikembangkan dan disesuaikan dengan pertumbuhan bisnis, agar tetap relevan dan optimal dalam mendukung seluruh kegiatan operasional.