

LAPORAN AKHIR MAGANG
ANALISIS PENERAPAN SISTEM POS ODOO
DALAM PENGELOLAAN TRANSAKSI OUTLET
PADA PT XYZ : STUDI KASUS PERUSAHAAN F&B



Disusun oleh:

Muhammad Alim Firmansyah

Student Number : 22312093

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA

2026

LAPORAN AKHIR MAGANG

ANALISIS PENERAPAN SISTEM POS ODOO

DALAM PENGELOLAAN TRANSAKSI OUTLET

PADA PT XYZ : STUDI KASUS PERUSAHAAN F&B

Laporan Akhir Program Magang Disusun dan diajukan sebagai salah satu syarat untuk mencapai derajat Sarjana Strata-1 Program Studi Akuntansi pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia

Oleh:

Muhammad Alim Firmansyah

22312093

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2026

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama Mahasiswa : Muhammad Alim Firmansyah

NIM : 22312093

Program Studi : Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan
Ekonomika, Universitas Islam Indonesia

Judul Kegiatan : Analisis Penerapan Sistem POS Odoo dalam Pengelolaan
Transaksi Outlet pada PT XYZ: Studi Kasus Perusahaan
F&B.

Tempat Pelaksanaan : Daerah Istimewa Yogyakarta 55182

Dengan ini menyatakan bahwa :

- 1) Proposal magang ini merupakan hasil karya asli saya sendiri yang disusun secara mandiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali dosen pembimbing dan narasumber yang terkait
- 2) Proposal magang ini belum pernah diajukan, dipublikasikan, maupun digunakan sebagai syarat kelulusan pada Universitas Islam Indonesia maupun perguruan tinggi lainnya.
- 3) Dalam proposal magang ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis orang lain kecuali secara tertulis dicantumkan sebagai rujukan dalam naskah dan tercantum pada daftar pustaka.

Yogyakarta, 21 Januari, 2026

Muhammad Alim Firmansyah

22312093

SURAT KETERANGAN HASIL KEMIRIPAN



FAKULTAS
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja
Ringroad Utara, Condong Catur, Depok
Sleman, Yogyakarta 55283
T. (0274) 881546, 883087, 885376;
F. (0274) 882589
E. fe@uii.ac.id
W. fecon.uii.ac.id

SURAT KETERANGAN HASIL TES KEMIRIPAN

No.: 2615/Ka.Div/10/Div.PP/I/2026

Bismillaahirrahmaanirrahiim.

Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : **Muhammad Alim Firmansyah**
Nomor Mahasiswa : **22312093**
Dosen Pembimbing : **Rifqi Muhammad, Prof., SE., SH., M.Sc., Ph.D., SAS**
Program Studi : **Akuntansi**
Judul Karya Ilmiah : **Analisis Penerapan Sistem Pos Odoo dalam Pengelolaan Transaksi Outlet pada PT XYZ : Studi Kasus Perusahaan F&B**
Nomor Hp : **081914336066**

Karya ilmiah yang bersangkutan di atas telah melalui proses tes kemiripan (*similarity test*) menggunakan **Turnitin** dengan hasil **11% (sebelas persen)** sesuai aturan batas minimal dinyatakan lolos yang diberlakukan di Universitas Islam Indonesia yaitu sebesar 20% (dua puluh persen).

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb

Yogyakarta, 21 Januari 2026

Kepala Divisi Pengelolaan Pengetahuan,

Suwardi, S.IP., M.IP.

LEMBAR PENGESAHAN
ANAALISIS PENERAPAN SISTEM POS ODOO
DALAM PENGELOLAAN TRANSAKSI OUTLET
PADA PT XYZ : STUDI KASUS PERUSAHAAN F&B

LAPORAN AKHIR MAGANG

Dibuat oleh:

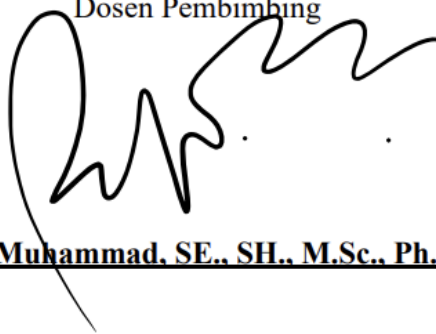


Muhammad Alim Firmansyah
22312093

Disahkan oleh

Yogyakarta, 22 Januari 2026

Dosen Pembimbing



Prof. Rifqi Muhammad, SE., SH., M.Sc., Ph.D., SAS

BERITA ACARA UJIAN MAGANG

MAGANG BERJUDUL

**Analisis Penerapan Sistem POS Odoo dalam Pengelolaan Transaksi Outlet pada PT XYZ: Studi Kasus
Perusahaan F&B**

Disusun oleh : MUHAMMAD ALIM FIRMANSYAH

Nomor Mahasiswa : 22312093

**Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Selasa, 03 Februari 2026**

Penguji/Pembimbing Magang : Rifqi Muhammad, Prof., SE., SH., M.Sc., Ph.D., SAS.

Penguji : Yunan Najamuddin, Drs., MBA., CMA., CAPF

**Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia**



Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D., CFrA, CertIPSAS.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan proposal magang di PT. Global Prima Utama dengan baik dan lancar. Shalawat serta salam senantiasa penulis haturkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi teladan bagi seluruh umat manusia. Semoga shalawat dan salam yang tercurah dapat menjadi wasilah untuk semakin mendekatkan diri kepada Allah SWT serta meneladani akhlak mulia Rasulullah SAW.

Proposal magang ini disusun sebagai salah satu persyaratan akademik untuk menyelesaikan studi pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia. Pelaksanaan kegiatan magang bertujuan untuk mengaplikasikan pengetahuan yang telah diperoleh selama perkuliahan, meningkatkan kompetensi dan kesiapan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja, serta memperluas wawasan dan jaringan profesional sebagai bekal dalam meniti karier di bidang akuntansi.

Penulis menyadari bahwa penyusunan proposal magang ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak Sudargo dan Ibu Iffah Qoimatun, serta kakak penulis Aisyah Kafa Dina, yang senantiasa memberikan kasih sayang, perhatian, doa, serta dukungan moral dan material tanpa henti. Berkat kesabaran, pengorbanan, dan motivasi yang terus diberikan, penulis dapat menjalani seluruh proses perkuliahan hingga penyusunan tugas akhir ini dengan baik. Dukungan keluarga menjadi sumber kekuatan utama bagi penulis dalam menghadapi berbagai tantangan selama masa studi. Oleh karena itu, penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala doa, nasihat, dan dukungan yang telah diberikan.
2. Bapak Rifqi Muhammad, Prof., SE., SH., M.Sc., Ph.D., SAS. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta masukan dengan penuh kesabaran sehingga tugas akhir ini dapat diselesaikan dengan baik.

3. Bapak Abit Wiyana Putra selaku Manajer Keuangan PT. Global Prima Utama yang telah memberikan kesempatan, arahan, dan dukungan kepada penulis selama pelaksanaan kegiatan magang.
4. Seluruh karyawan PT. Global Prima Utama yang telah menerima dan membimbing penulis selama pelaksanaan magang.
5. Kepada sahabat *Switzerland* saya menyampaikan terima kasih secara khusus, yaitu Ndaru Salma Rahmadani dan Fatima Imtyas, yang meskipun berasal dari kampus berbeda, tetap konsisten memberikan dukungan moral, perhatian, serta semangat yang sangat berarti bagi saya selama menjalani proses akademik ini.
6. Kepada sahabat SB saya mengucapkan terima kasih banyak atas segala bantuan dan dukungan, yaitu Zaidan Rizqullah, Danang Satriadharma P, Dina Syarafina Fahsa, dan Hajeng Paramahita Rahsa K, yang meskipun usia pertemanan belum lama, selalu memberi dukungan moral, perhatian, dan semangat.
7. Saya juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh teman semasa perkuliahan yang telah menemani perjalanan studi saya melalui kebersamaan, dukungan, dan motivasi sejak awal perkuliahan hingga penyusunan tugas akhir ini, khususnya Sahabat Samid saya (Bayu Adi Putra Wardana dan Dimas Ari Bantani), Sahabat Cina saya (Haninatha Rafi Hakim), Sahabat Kuliner saya (Rafi Naufal Arkananta Mubarak dan Ryan Permana Putra), Sahabat Kapan Kek saya (Krishna Dwiyan Atmaja dan Muhammad Athalla Fathi Falah), serta Sahabat Kelas saya (Nabil Dhiya Putra Andrianto dan Shafa Rizky Ied Fitri), beserta seluruh rekan lain yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu, atas kontribusi dan kebersamaan yang berarti.
8. Rekan magang penulis di PT. Global Prima Utama yang telah menjadi *partner* selama pelaksanaan kegiatan magang. Penulis mengucapkan terima kasih atas kerja sama, dukungan, serta kesempatan untuk saling berbagi pengetahuan dan pengalaman selama menjalani kerja praktik.

Yogyakarta, 21 Januari 2026



Muhammad Alim Firmansyah

22312069

DAFTAR ISI

LAPORAN AKHIR MAGANG	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
SURAT KETERANGAN HASIL KEMIRIPAN.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN.....	v
BERITA ACARA UJIAN MAGANG	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1. 1 Latar Belakang	1
1. 2 Rumusan Masalah	3
1. 3 Tujuan Magang	3
1. 4 Manfaat Magang	4
1. 5 Batasan Masalah.....	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA	6
2. 1 Landasan Teori.....	6
2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi	6
2.1.2 <i>Enterprise Resource Planning</i> (ERP).....	6
2.1.3 <i>Point of Sale</i> (POS)	7
2.1.4 POS sebagai Bagian dari Sistem ERP Odoo	8
2.1.5 Pengelolaan Transaksi Penjualan pada Perusahaan F&B.....	8
2. 2 Kajian Penelitian Terdahulu.....	9
2.2.1 Penelitian Terdahulu.....	9
2.2.2 Tabel Penelitian Terdahulu.....	9
BAB III METODE PENELITIAN.....	12
3. 1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	12

3. 2	Lokasi, Objek, dan Informan Penelitian	12
3. 3	Jenis dan Sumber Data	13
3. 4	Teknik Pengumpulan Data	13
3. 5	Teknik Analisis Data	14
3. 6	Keabsahan Data	14
3. 7	Etika Penelitian	14
BAB IV PELAKSANAAN PROGRAM MAGANG		16
4. 1	Profil Instansi	16
4.1.1	Profil Perusahaan	16
4.1.2	Tentang Perusahaan	17
4.1.3	Visi dan Misi Perusahaan	17
4.1.4	Struktur Organisasi PT Global Prima Utama	18
4.1.5	Tugas dan Fungsi	18
4. 2	Aktivitas Magang	25
4.2.1	Tempat dan Waktu Kegiatan Magang	25
4.2.2	Data Peserta Magang	25
4.2.3	Laporan Aktivitas Selama Kegiatan Magang	25
4.2.4	Ketercapaian Pelaksanaan Aktivitas dengan Waktu Pelaksanaan Magang	27
4.2.5	Peran dan Kontribusi Peneliti	31
4. 3	Hasil dan Pembahasan	31
4.3.1	Karakteristik Alur Transaksi Penjualan dan Proses Bisnis pada Perusahaan F&B <i>Multi-Outlet</i>	31
4.3.2	Penerapan Sistem POS Odoo dalam Mengakomodasi Pencatatan Transaksi Penjualan	37
4.3.3	Keterpaduan Antara Proses Pencatatan di POS Odoo Dengan Sistem Pencatatan Akuntansi Penjualan	40
4.3.4	Kendala dan Strategi Tim Implementasi dalam Penerapan POS Odoo	44
4.3.5	Efektivitas Penerapan POS Odoo terhadap Kualitas Pengelolaan Transaksi dan Informasi Keuangan	48
4.3.6	Efektivitas Penerapan POS Odoo terhadap Kualitas Pengelolaan Transaksi dan Informasi Keuangan	52

BAB V PENUTUP	56
5. 1 Kesimpulan	56
5. 2 Keterbatasan.....	58
5. 3 Saran.....	59
5.3.1 Saran Bagi Perusahaan Klien	59
5.3.2 Saran Bagi Tim Implementasi PT Global Prima Utama	59
5.3.3 Saran Bagi Mahasiswa dan Penelitian Selanjutnya.....	60
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN	63

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Tabel Pebelitian Terdahulu.....	11
Tabel 4. 1 Laporan Aktivitas dan Kegiatan Selama Magang.	26
Tabel 4. 2 Laporan Ketercapaian dan Kegiatan Selama Magang.	27
Tabel 4. 3 Tabel Gambaran Umum Proses Implementasi Modul POS.	33
Tabel 4. 4 Perbandingan Sistem Pencatatan Transaksi Sebelum dan Sesudah POS Odoo. .	38
Tabel 4. 5 Pemetaan Elemen Transaksi POS ke Akun Akuntansi.....	41
Tabel 4. 6 Kendala Implementasi POS Odoo dan Strategi Penanganannya.....	46
Tabel 4.7 Perbandingan Kinerja Operasional dan Akuntansi.	49
Tabel 4.8 Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas POS Odoo.	51
Tabel 4.9 Tabel Kontribusi Penulis dalam Implementasi POS Odoo.....	52
Tabel 4.10 Tabel Kesesuaian Kebutuhan Bisnis Klien dengan Konfigurasi POS Odoo.....	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1	Gambar Struktur Organisasi PT. Global Prima Utama.....	18
Gambar 4. 2	Tampilan Jurnal Otomatis dari POS.	39
Gambar 4.3	Alur Integrasi Transaksi POS Odoo ke Modul Accounting.	42
Gambar 4. 4	Contoh Jurnal Otomatis dari Transaksi POS pada Sistem Odoo.	43
Gambar 4. 5	Gambaran Strategi Implementasi Bertahap POS Odoo.	47
Gambar 4. 6	Alur Penanganan Kendala Implementasi POS Odoo.....	48
Gambar 4.7	Dampak POS Odoo Terhadap Informasi. Keuangan	50
Gambar 4. 8	Blueprint OSFE untuk Lingkungan F&B	53

BAB I

PENDAHULUAN

1. 1 Latar Belakang

Perubahan teknologi informasi mendorong perusahaan untuk meningkatkan cara mereka mencatat dan mengelola transaksi bisnis. Dalam konteks akuntansi, setiap transaksi yang terjadi harus diolah menjadi informasi yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan demi mendukung pengambilan keputusan manajerial. Menurut (Marshall B. Romney 2017), sistem informasi akuntansi bertindak sebagai tulang punggung yang menghubungkan aktivitas operasional dengan proses pelaporan keuangan. Dengan demikian, sistem ini bukan hanya sekadar pencatat transaksi, tetapi juga alat yang membantu organisasi memahami kondisi finansialnya secara komprehensif.

Pada sektor *food and beverage* (F&B), volume transaksi harian cenderung tinggi karena frekuensi penjualan yang terus berlangsung sepanjang jam operasional. (Rohanah, S. L., Yulianti, L. ., & Effendi 2025) menyatakan bahwa perusahaan yang sering melakukan transaksi dalam jumlah besar membutuhkan sistem pencatatan yang tidak hanya cepat, tetapi juga konsisten dalam menghasilkan data yang dapat dijadikan dasar laporan. Hal ini semakin krusial ketika sebuah entitas memiliki lebih dari satu outlet, data penjualan yang tercatat di berbagai lokasi harus mampu digabungkan dan dianalisis secara menyeluruh.

Permasalahan pencatatan manual sering muncul ketika sistem pencatatan belum terintegrasi dengan baik. (Trisnadewi, N. K. A., & Parma 2025) menunjukkan bahwa kesalahan dalam memasukkan data transaksi dapat memengaruhi kualitas informasi akuntansi, sehingga laporan keuangan yang disusun menjadi kurang mencerminkan kondisi sesungguhnya. Keterlambatan dan ketidakkonsistenan data tidak hanya berdampak pada pelaporan periodik,

tetapi juga dapat menghambat pemantauan operasional dan pengambilan keputusan yang tepat waktu oleh manajemen outlet.

Salah satu solusi yang berkembang adalah penggunaan sistem *Point of Sale* (POS). Sistem POS berperan sebagai pusat pencatatan transaksi penjualan yang terjadi di tempat usaha, termasuk dalam pengelolaan data produk, harga, dan metode pembayaran. Penelitian (Andy and Widiono 2024) mencatat bahwa penggunaan sistem POS membantu perusahaan dalam mengelola proses transaksi secara lebih teratur, mengurangi ketergantungan pada pencatatan manual, serta memperkecil tingkat kesalahan input data.

Lebih jauh, pemanfaatan POS tidak hanya untuk mencatat transaksi di titik penjualan, tetapi juga untuk memantau stok barang dan menghasilkan laporan penjualan secara berkala. (Eka Yulianti et al. 2025) menjelaskan bahwa sistem POS yang dirancang dengan integrasi transaksi dan pengendalian persediaan mampu mendukung proses operasional outlet yang lebih efektif. Integrasi ini berarti data yang dihasilkan tidak hanya berguna bagi kasir, tetapi juga bagi bagian akuntansi dalam menyusun rincian penjualan dan stok secara akurat.

Perkembangan sistem POS kemudian meluas ke penerapan *Enterprise Resource Planning* (ERP), di mana POS menjadi salah satu modul yang secara langsung terhubung dengan modul akuntansi dalam satu ekosistem perangkat lunak. (Nugroho et al. 2022) menunjukkan bahwa POS terintegrasi dengan ERP memungkinkan perusahaan untuk melihat dan memonitor arus transaksi dari tingkat outlet hingga laporan keuangan pusat secara real-time. Odoo merupakan salah satu platform ERP yang menawarkan integrasi semacam ini, sehingga POS yang digunakan di outlet dapat langsung memengaruhi pencatatan akuntansi secara otomatis.

Integrasi sistem POS Odoo diharapkan mampu membantu perusahaan F&B dalam menjalankan pencatatan transaksi yang lebih rapi, konsisten, dan mudah diaudit. Integrasi ini memungkinkan data transaksi penjualan langsung masuk ke sistem akuntansi tanpa perlu proses manual yang panjang, sehingga mempercepat penyusunan laporan keuangan. Namun demikian, penerapan

sistem semacam ini tetap memerlukan kajian yang mendalam untuk memastikan kesesuaian antara fitur yang tersedia dengan kebutuhan operasional dan akuntansi perusahaan (Djuri et al. 2025).

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis penerapan sistem POS Odoo dalam pengelolaan transaksi outlet pada perusahaan F&B. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai bagaimana sistem POS Odoo diterapkan serta perannya dalam mendukung sistem informasi akuntansi perusahaan

1.2 Rumusan Masalah

Untuk menjawab kebutuhan analisis tersebut, masalah penelitian dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana karakteristik alur transaksi penjualan dan proses bisnis pada perusahaan F&B multi-outlet?
2. Sejauh mana penerapan sistem POS Odoo mampu mengakomodasi pencatatan transaksi penjualan di outlet?
3. Bagaimana keterpaduan antara proses pencatatan di POS Odoo dengan sistem pencatatan akuntansi penjualan?
4. Apa saja manfaat dan tantangan yang muncul dari penerapan sistem POS Odoo dalam konteks akuntansi?
5. Bagaimana implikasi penerapan sistem POS Odoo terhadap kualitas informasi akuntansi yang dihasilkan?
6. Bagaimana peran dan kontribusi peneliti sebagai bagian dari tim implementasi dalam proses penerapan sistem POS Odoo, khususnya dalam mendukung pengujian dan dokumentasi sistem?

1.3 Tujuan Magang

Berdasarkan hasil rumusan masalah diatas, maka berikut tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan karakteristik alur transaksi penjualan dan proses bisnis pada perusahaan F&B multi-outlet.
2. Menganalisis efektivitas sistem POS Odoo dalam pencatatan transaksi outlet.

3. Mengkaji keterpaduan POS Odoo dengan pencatatan akuntansi penjualan.
4. Mengidentifikasi manfaat dan kendala penerapan POS Odoo dalam pengelolaan transaksi outlet
5. Menilai kontribusi POS Odoo terhadap kualitas informasi akuntansi.
6. Menjelaskan peran dan kontribusi mahasiswa sebagai bagian dari tim implementasi dalam mendukung proses pengujian, serta dokumentasi sistem POS Odoo.

1.4 Manfaat Magang

Manfaat yang diperoleh dari pelaksanaan kegiatan magang ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

- Memberikan pemahaman praktis mengenai penerapan sistem informasi akuntansi berbasis ERP, khususnya penggunaan Odoo dalam proses pengelolaan data keuangan perusahaan.
- Menjadi sarana pengembangan kompetensi mahasiswa dalam menganalisis proses bisnis, pencatatan transaksi, serta integrasi data keuangan dalam sistem terkomputerisasi.
- Melatih sikap profesional, tanggung jawab, dan kemampuan bekerja dalam tim melalui keterlibatan langsung dalam proyek migrasi sistem keuangan.
- Memberikan pengalaman kerja nyata yang relevan sebagai bekal mahasiswa untuk memasuki dunia kerja, khususnya di bidang akuntansi, sistem informasi, dan konsultasi ERP.

2. Bagi Perusahaan

- Mendapatkan dukungan tenaga tambahan dalam proses analisis, pengolahan, dan dokumentasi data keuangan selama pelaksanaan proyek sistem.
- Memperoleh sudut pandang baru dari mahasiswa terkait proses bisnis dan pemanfaatan sistem ERP yang dapat digunakan sebagai bahan evaluasi internal.

- Membantu kelancaran pelaksanaan proyek migrasi sistem keuangan melalui keterlibatan mahasiswa dalam aktivitas pendukung operasional.
 - Meningkatkan hubungan kemitraan dengan perguruan tinggi sebagai bagian dari upaya pengembangan sumber daya manusia di bidang akuntansi dan teknologi informasi.
3. Bagi Fakultas Bisnis dan Ekonomi Universitas Islam Indonesia
- Memperkuat keterkaitan antara teori yang diajarkan di perkuliahan dengan praktik nyata di dunia kerja, khususnya pada bidang akuntansi berbasis sistem informasi.
 - Menjadi bahan masukan dalam pengembangan dan penyesuaian kurikulum agar selaras dengan kebutuhan industri dan perkembangan teknologi
 - Meningkatkan citra institusi pendidikan sebagai pihak yang aktif mendorong mahasiswa untuk memiliki pengalaman profesional sebelum lulus
 - Menambah referensi akademik terkait implementasi sistem ERP dalam praktik akuntansi yang dapat digunakan untuk pengembangan penelitian dan pembelajaran

1.5 Batasan Masalah

Agar pembahasan penelitian lebih fokus, batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian difokuskan pada analisis sistem POS Odoo dalam pencatatan transaksi penjualan outlet
2. Penelitian menggunakan konteks perusahaan fiktif PT XYZ
3. Fokus kajian terbatas pada keterkaitan POS dengan sistem akuntansi penjualan, bukan modul ERP lainnya.
4. Penelitian tidak membahas aspek teknis implementasi perangkat keras atau jaringan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan sistem yang digunakan untuk mengumpulkan, mencatat, mengolah, dan menyajikan data transaksi keuangan sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak internal maupun eksternal perusahaan. (Marshall B. Romney 2017) menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatatan transaksi, tetapi juga berperan sebagai bagian dari sistem pengendalian internal yang mendukung keandalan informasi keuangan.

Dalam perkembangannya, sistem informasi akuntansi mengalami transformasi dari sistem manual menuju sistem berbasis teknologi informasi. Pemanfaatan teknologi dalam SIA memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan efisiensi operasional, meminimalkan kesalahan pencatatan, serta mempercepat penyusunan laporan keuangan. (Chandra et al. 2022) menyatakan bahwa penerapan sistem informasi berbasis digital memberikan dampak positif terhadap kualitas informasi keuangan, khususnya pada usaha dengan tingkat transaksi yang tinggi.

Bagi perusahaan di sektor *food and beverage* (F&B), sistem informasi akuntansi menjadi elemen penting karena karakteristik usahanya yang melibatkan transaksi penjualan secara cepat dan berulang. Sistem yang terintegrasi dibutuhkan agar setiap transaksi dapat dicatat secara akurat dan real time sehingga mendukung proses pengambilan keputusan manajerial.

2.1.2 *Enterprise Resource Planning* (ERP)

Enterprise Resource Planning (ERP) merupakan sistem informasi terintegrasi yang dirancang untuk mengelola berbagai aktivitas bisnis dalam satu platform terpadu. ERP menghubungkan berbagai fungsi perusahaan seperti penjualan, persediaan, keuangan, dan sumber daya manusia sehingga data yang dihasilkan menjadi konsisten dan terpusat. Menurut (Nugroho et al. 2022),

penerapan ERP mampu meningkatkan koordinasi antarbagian serta mengurangi terjadinya duplikasi data

Dalam konteks akuntansi, ERP memungkinkan proses pencatatan transaksi dilakukan secara otomatis berdasarkan aktivitas operasional yang terjadi di perusahaan. Setiap transaksi yang dicatat pada modul operasional akan secara langsung terintegrasi dengan modul akuntansi. Hal ini meningkatkan keandalan data keuangan dan mempercepat proses penyusunan laporan. Penelitian menunjukkan bahwa perusahaan yang mengimplementasikan ERP cenderung memiliki kualitas informasi akuntansi yang lebih baik dibandingkan perusahaan yang masih menggunakan sistem terpisah (Nugroho et al. 2022).

Bagi perusahaan F&B dengan banyak outlet, ERP berperan sebagai sistem penghubung antara outlet dan kantor pusat. Sistem ini memungkinkan manajemen untuk memantau kinerja penjualan dan kondisi keuangan secara menyeluruh, sehingga mendukung pengendalian dan perencanaan bisnis.

2.1.3 *Point of Sale (POS)*

Point of Sale (POS) merupakan sistem yang digunakan untuk memproses dan mencatat transaksi penjualan pada saat transaksi terjadi. Sistem POS mencakup proses input produk, perhitungan harga, hingga pencatatan pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan. (Coastera, Yusa, and Andreswari 2023) menyatakan bahwa penggunaan POS menggantikan pencatatan manual yang berisiko menimbulkan kesalahan dan keterlambatan pelaporan.

Penerapan POS terbukti mampu meningkatkan efisiensi operasional usaha, khususnya dalam pengelolaan transaksi penjualan dan persediaan. Studi yang dilakukan oleh (Chandra et al. 2022) pada UMKM Warung Inyong di Yogyakarta menunjukkan bahwa penggunaan sistem POS membantu pelaku usaha dalam mengelola data penjualan secara lebih terstruktur dan akurat. Temuan ini menunjukkan bahwa POS tidak hanya berfungsi sebagai alat kasir, tetapi juga sebagai bagian dari sistem informasi akuntansi.

Penggunaan POS menjadi semakin relevan bagi usaha F&B karena volume transaksi yang tinggi dan kebutuhan akan pencatatan yang cepat.

Dengan adanya sistem POS, risiko kesalahan pencatatan dapat diminimalkan dan data transaksi dapat langsung diolah menjadi informasi keuangan

2.1.4 POS sebagai Bagian dari Sistem ERP Odoo

Odoo merupakan platform ERP berbasis *open-source* yang menyediakan berbagai modul terintegrasi, salah satunya adalah modul *Point of Sale* (POS). Modul POS pada Odoo dirancang untuk terhubung langsung dengan modul lain seperti akuntansi dan persediaan. Menurut (Nurjanah and Sukmawati 2023), integrasi POS Odoo memungkinkan transaksi penjualan yang terjadi di outlet secara otomatis tercatat dalam sistem akuntansi perusahaan.

Penerapan POS berbasis Odoo memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam memantau transaksi secara real time serta menghasilkan laporan keuangan yang lebih akurat. Penelitian (Nurjanah and Sukmawati 2023) menunjukkan bahwa penggunaan POS Odoo mampu meningkatkan efektivitas proses bisnis dan mendukung pengambilan keputusan manajerial. Hal ini menjadi penting bagi perusahaan F&B yang memiliki banyak outlet dengan karakteristik transaksi yang cepat dan berulang.

Selain itu, integrasi POS dengan modul persediaan pada Odoo membantu perusahaan dalam mengelola stok secara lebih terkontrol. Setiap transaksi penjualan akan secara otomatis mengurangi jumlah persediaan, sehingga informasi stok menjadi lebih akurat dan dapat diandalkan.

2.1.5 Pengelolaan Transaksi Penjualan pada Perusahaan F&B

Perusahaan F&B memiliki karakteristik operasional yang ditandai dengan tingginya frekuensi transaksi penjualan setiap hari. Setiap outlet dapat melakukan ratusan transaksi, sehingga diperlukan sistem yang mampu mencatat transaksi secara cepat dan akurat. Menurut (Coastera, Yusa, and Andreswari 2023), pengelolaan transaksi yang masih dilakukan secara manual berpotensi menimbulkan kesalahan pencatatan dan ketidaksesuaian laporan keuangan.

Penerapan sistem POS menjadi solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut. Studi kasus pada Toko BrooVape menunjukkan bahwa penggunaan POS mampu mengurangi risiko kesalahan pencatatan serta mempercepat proses

pelaporan penjualan (Coastera, Yusa, and Andreswari 2023). Temuan ini menunjukkan bahwa sistem POS berperan penting dalam mendukung pengelolaan transaksi penjualan yang efektif, baik pada UMKM maupun perusahaan F&B skala lebih besar.

Dengan dukungan sistem POS yang terintegrasi dengan ERP, perusahaan F&B dapat memperoleh informasi penjualan secara menyeluruh dan real time. Informasi tersebut menjadi dasar bagi manajemen dalam melakukan pengendalian dan evaluasi kinerja outlet.

2. 2 Kajian Penelitian Terdahulu

2.2.1 Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu telah membahas implementasi sistem POS dan ERP dalam mendukung proses bisnis dan akuntansi. Penelitian oleh (Nurjanah and Sukmawati 2023) menunjukkan bahwa penerapan POS berbasis Odoo mampu meningkatkan integrasi data dan efektivitas proses bisnis. Sementara itu, penelitian (Chandra et al. 2022) membuktikan bahwa penggunaan POS pada UMKM dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi pencatatan transaksi.

Penelitian lain yang dilakukan oleh (Nugroho et al. 2022) mengenai integrasi POS dengan modul CRM dalam sistem ERP menunjukkan bahwa sistem terintegrasi mampu memberikan nilai tambah bagi perusahaan, khususnya dalam pengelolaan data pelanggan dan peningkatan layanan. Berdasarkan hasil penelitian terdahulu tersebut, dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem POS yang terintegrasi dengan ERP memiliki peran penting dalam meningkatkan kualitas pengelolaan transaksi dan informasi akuntansi.

2.2.2 Tabel Penelitian Terdahulu

Berikut adalah ringkasan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan topik penerapan sistem Point of Sale (POS) dan Enterprise Resource Planning (ERP) dalam pengelolaan transaksi dan akuntansi.

Tabel 2. 1 Tabel Pebelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian	Variable	Hasil Penelitian
1	“ <i>Web-based Point of Sale (POS) Information System Using Odoo</i> ” (Nurjanah and Sukmawati 2023)	Variabel Independen - Sistem POS Odoo Variabel Dependen - Pengelolaan Transaksi dan Informasi Akuntansi	Implementasi POS berbasis Odoo mampu meningkatkan integrasi data transaksi penjualan dengan sistem akuntansi serta mendukung efektivitas proses bisnis perusahaan.
2	“Optimalisasi <i>Aplikasi Point of Sales (POS)</i> untuk Meningkatkan Proses Bisnis pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Warung Inyong (Nyong Group)” (Chandra et al. 2022)	Variabel Independen - Pemanfaatan Sistem Informasi POS Variabel Dependen - Efektivitas Proses Bisnis UMKM	Penerapan POS terbukti meningkatkan efisiensi operasional dan akurasi pencatatan transaksi penjualan pada UMKM.
3	“Implementasi Sistem Point of Sale (POS) dan Customer Relationship Management (CRM) Menggunakan Enterprise Resource Planning Pada UKM	Variabel Independen - Penerapan POS berbasis ERP - Penerapan CRM berbasis ERP Variabel Dependen	Integrasi POS dengan modul ERP dan CRM memberikan nilai tambah dalam pengelolaan data serta meningkatkan kualitas layanan pelanggan.

	Zahira Sprei” ((Nugroho et al. 2022)	Efektivitas Sistem Informasi Penjualan dan Pelanggan	
4	“Penerapan Sistem Informasi Point Of Sale (POS) Untuk Menunjang Proses Traksaksi Umkm Toko Broovape Kelurahan Sawah Lebar Baru” (Coastera, Yusa, and Andreswari 2023)	Varaiabel Independen <i>Sistem Point of Sale (POS)</i> Varaiabel Dependen - Kualitas Pencatatan dan Pengelolaan Transaksi Penjualan	Penggunaan POS mampu mengurangi kesalahan pencatatan dan mempercepat proses pelaporan transaksi penjualan.
5	“Implementasi Sistem Keuangan Kasir Berbasis Aplikasi Accurate Pos pada Umkm (Studi Kasus pada Usaha Minimarket dan Toko Penjual Ikan Laut Jogja)” Agianto (2023)	Variabel Independen - Sistem Accurate POS Variabel Dependen - Kualitas Informasi Akuntansi	Aplikasi POS membantu pencatatan keuangan menjadi lebih terstruktur, sistematis, dan mudah diolah menjadi laporan keuangan.
6	“ <i>A roadmap for Sustainable Enterprise Resource Planning systems implementation (part III)</i> ” (Chofreh, Goni, and Klemeš 2018)	Fokus Penelitian Faktor implementasi ERP berkelanjutan (teknologi, organisasi, proses bisnis)	Implementasi ERP meningkatkan integrasi sistem, efisiensi operasional, dan kualitas informasi bagi pengambilan keputusan manajemen.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus, yang bertujuan untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai implementasi sistem Point of Sale (POS) berbasis Odoo dalam mendukung pengelolaan transaksi dan pelaporan keuangan perusahaan F&B. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian tidak berfokus pada pengujian hipotesis atau pengukuran kuantitatif, melainkan pada proses, makna, serta konteks penerapan sistem informasi dalam lingkungan organisasi tertentu. Menurut (John W. Creswell 2017), penelitian kualitatif efektif digunakan ketika peneliti ingin mengeksplorasi fenomena secara holistik dan kontekstual melalui sudut pandang partisipan.

Desain studi kasus memungkinkan peneliti untuk menelaah suatu fenomena secara mendalam pada satu objek penelitian dengan batasan ruang dan waktu yang jelas. (Yin 2018) menjelaskan bahwa studi kasus relevan digunakan apabila penelitian berupaya menjawab pertanyaan “bagaimana” dan “mengapa” terkait suatu sistem atau proses yang terjadi dalam organisasi nyata. Oleh karena itu, desain ini dinilai tepat untuk mengkaji penerapan POS Odoo yang terintegrasi dengan proses bisnis dan akuntansi perusahaan.

3.2 Lokasi, Objek, dan Informan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada sebuah perusahaan F&B yang sedang melakukan *trial* penerapan sistem POS Odoo dalam aktivitas operasional *outlet*. Untuk menjaga kerahasiaan data dan etika penelitian, nama perusahaan disamarkan menjadi PT XYZ. Objek penelitian adalah implementasi modul POS Odoo yang meliputi alur transaksi penjualan, pengelolaan data outlet, serta integrasi pencatatan ke modul akuntansi

Informan penelitian adalah manajer tim implementasi Odoo di PT. Global Prima Utama yang bertanggung jawab atas pengelolaan dan pengawasan proses implementasi sistem POS Odoo pada perusahaan klien. Pemilihan

informan ini didasarkan pada keterlibatannya secara langsung dalam proses implementasi sistem POS Odoo pada perusahaan klien, sehingga informan memiliki pemahaman komprehensif mengenai tahapan implementasi, integrasi sistem, serta kendala yang dihadapi selama proses berlangsung. (Guest, Namey, and Mitchell 2013) menyatakan bahwa penggunaan *key informant* dalam penelitian kualitatif dapat memberikan data yang valid dan mendalam, khususnya ketika peneliti memiliki keterbatasan akses terhadap pengguna operasional secara langsung.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara semi-terstruktur dengan informan kunci, yaitu manajer tim implementasi Odoo di PT. Global Prima Utama. Wawancara dilakukan untuk menggali informasi terkait proses penggunaan sistem, kebijakan pencatatan transaksi, serta persepsi manajemen terhadap efektivitas sistem POS. Teknik wawancara semi-terstruktur dipilih karena memberikan fleksibilitas bagi peneliti untuk mengeksplorasi jawaban informan secara lebih mendalam (Kallio et al. 2016).

Data sekunder diperoleh dari dokumentasi perusahaan dan sumber tertulis lainnya, seperti panduan penggunaan Odoo, *flowchart* proses bisnis, contoh laporan transaksi, serta jurnal ilmiah dan publikasi terkait sistem POS dan ERP. Data sekunder berfungsi untuk memperkuat temuan data primer serta memberikan landasan teoritis dalam analisis penelitian (Bowen, 2009).

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

1. Wawancara semi-terstruktur, yaitu wawancara dengan pedoman pertanyaan yang disusun berdasarkan fokus penelitian, namun tetap memungkinkan pengembangan pertanyaan sesuai dengan respons informan. Teknik ini dinilai efektif untuk memperoleh data mendalam mengenai pengalaman dan pandangan manajerial terhadap implementasi sistem (Kallio et al., 2016).

2. Studi dokumentasi, dilakukan dengan menelaah dokumen internal perusahaan yang relevan, seperti alur transaksi POS, laporan penjualan, serta dokumentasi konfigurasi sistem. Selain itu, peneliti juga mengkaji jurnal dan literatur ilmiah sebagai bahan pembanding dan pendukung analisis. Menurut Bowen (2009), studi dokumentasi merupakan teknik penting dalam penelitian kualitatif untuk melakukan triangulasi data.

3.5 Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan menggunakan analisis tematik, yang bertujuan untuk mengidentifikasi pola dan tema utama dari data wawancara dan dokumentasi. Proses analisis meliputi tahap pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan. Braun dan Clarke (2021) menjelaskan bahwa analisis tematik memungkinkan peneliti mengorganisasi data kualitatif secara sistematis sehingga makna yang terkandung dalam data dapat diinterpretasikan secara jelas dan mendalam.

Hasil analisis kemudian disajikan dalam bentuk narasi deskriptif yang mengaitkan temuan empiris dengan konsep dan teori yang relevan, khususnya terkait implementasi sistem POS dan ERP.

3.6 Keabsahan Data

Untuk menjaga keabsahan data penelitian, peneliti menerapkan beberapa teknik, antara lain triangulasi sumber, yaitu membandingkan data hasil wawancara dengan data dokumentasi dan literatur. Selain itu, dilakukan *member checking* dengan meminta konfirmasi kepada informan terkait ringkasan hasil wawancara guna memastikan kesesuaian interpretasi peneliti dengan maksud informan. Menurut (Lincoln and Guba 2016), triangulasi dan member checking merupakan teknik penting untuk meningkatkan kredibilitas penelitian kualitatif.

3.7 Etika Penelitian

Penelitian ini memperhatikan prinsip etika penelitian dengan memastikan bahwa informan memberikan persetujuan sebelum wawancara dilakukan. Identitas perusahaan dan informan dijaga kerahasiaannya, serta data

yang diperoleh digunakan semata-mata untuk kepentingan akademik. (John W. Creswell 2017) menegaskan bahwa penerapan etika penelitian merupakan aspek fundamental dalam penelitian kualitatif untuk melindungi partisipan dan menjaga integritas ilmiah.

BAB IV

PELAKSANAAN PROGRAM MAGANG

4.1 Profil Instansi

4.1.1 Profil Perusahaan

PT Global Prima Utama (GPU) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang teknologi informasi dan didirikan pada tanggal 13 Agustus 2000 atas inisiatif pimpinan Universitas Islam Indonesia. Pada awal pendiriannya, GPU berfokus pada penyediaan layanan *Internet Service Provider* (ISP). Seiring dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan pasar, GPU kemudian memperluas bidang usahanya menjadi penyedia solusi teknologi informasi yang terintegrasi, mencakup layanan integrasi sistem, pengembangan perangkat lunak, pengelolaan data center, pengadaan barang dan jasa teknologi, pelatihan, serta implementasi sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) berbasis Odoo.

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, GPU menempatkan kualitas dan keamanan layanan sebagai prioritas utama. Hal ini ditunjukkan melalui penerapan sistem manajemen mutu bersertifikasi ISO 9001:2015 serta proses implementasi standar keamanan informasi ISO 27001:2022. Selain itu, GPU menyediakan jaminan tingkat layanan (*Service Level Agreement/SLA*) hingga 99,9% dan dukungan teknis yang tersedia setiap saat melalui tim engineer profesional. Keandalan layanan juga didukung oleh sistem pemantauan jaringan secara real-time menggunakan perangkat monitoring seperti ZABBIX dan The DUDE.

Kegiatan usaha PT Global Prima Utama yang semula berfokus pada layanan ISP kini berkembang menjadi delapan lini bisnis utama. Pertama, layanan *Internet Service Provider* (ISP) dengan nama dagang UIINet yang menyediakan konektivitas internet bagi institusi pendidikan, pemerintahan, dan sektor bisnis, didukung oleh infrastruktur jaringan fiber optik mandiri serta sistem pemantauan berkelanjutan. Kedua, *System Integrator*, yang berfokus pada penyediaan solusi integrasi jaringan, perangkat keras, dan sistem

perangkat lunak untuk meningkatkan efisiensi serta keamanan infrastruktur teknologi informasi, khususnya pada instansi pemerintahan dan pendidikan. Ketiga, *Software Development*, yaitu pengembangan sistem perangkat lunak sesuai kebutuhan klien, seperti sistem informasi akademik, sistem keuangan, aplikasi layanan publik, dan digitalisasi proses administrasi. Keempat, *ERP Implementation* (Odoo), yang menyediakan layanan implementasi sistem ERP meliputi pelatihan pengguna, penyesuaian modul, serta integrasi sistem guna mendukung efisiensi operasional organisasi. Kelima, pengelolaan *Data Center* dan Jaringan Fiber Optik, yang menjadi tulang punggung layanan ISP, *cloud*, dan *hosting*, termasuk pengembangan jaringan FTTH untuk mendukung UMKM.

Selanjutnya, GPU juga menyediakan layanan *Network Assessment* dan Konsultasi TI, yang mencakup evaluasi infrastruktur jaringan, keamanan sistem, serta optimalisasi topologi dan *bandwidth*. Ketujuh, *Training* dan *Capacity Building*, yang bertujuan meningkatkan kompetensi sumber daya manusia dalam pemanfaatan sistem informasi, ERP, dan teknologi jaringan. Terakhir, GPU aktif dalam kegiatan Pengadaan Barang dan Jasa Teknologi melalui e-Katalog LKPP, dengan cakupan pengadaan perangkat TI bagi instansi pemerintahan, pendidikan, dan sektor kesehatan.

4.1.2 Tentang Perusahaan

Nama Perusahaan	: PT Global Prima Utama
Lokasi	: Jalan Cik Di Tiro No. 1 Yogyakarta, 55223
Telephone	: (0274) 555888
Website	: gpu.co.id
Email	: erp@gpu.co.id

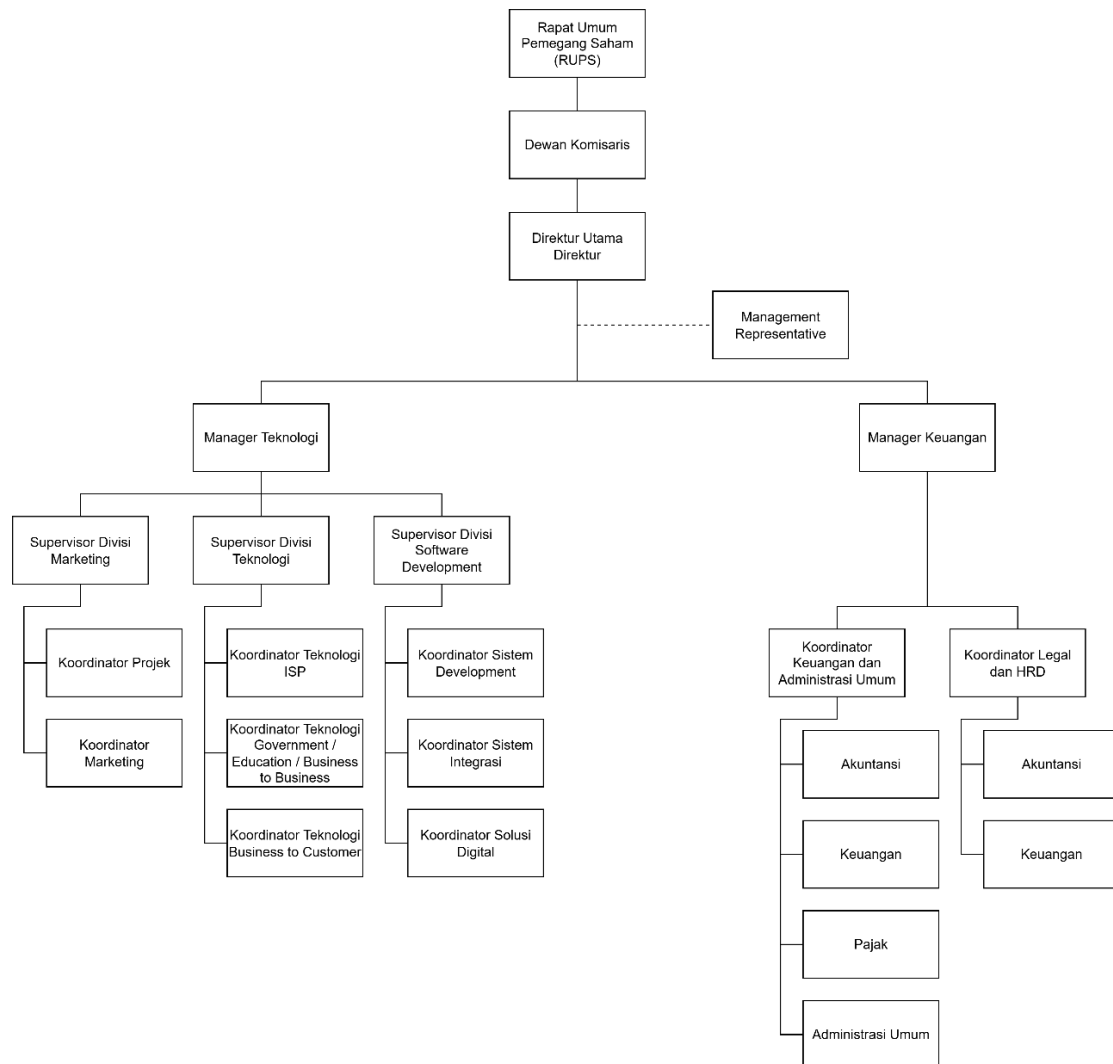
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan

Visi: *Indonesia #1 Choice of Technology Partner*

Misi: *Connect with our team to discuss your needs and get expert guidance on finding the best technology solutions!*

4.1.4 Struktur Organisasi PT Global Prima Utama

Gambar 4. 1 Gambar Struktur Organisasi PT. Global Prima Utama



4.1.5 Tugas dan Fungsi

Penyusunan struktur organisasi PT Global Prima Utama didasarkan sesuai dengan fungsi berikut :

1. Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) : Rapat Umum Pemegang Saham adalah pihak - pihak bertindak dan berfungsi mewakili Universitas Islam Indonesia untuk menjabat sebagai pemegang saham PT Global Prima Utama.
2. Dewan Komisaris : Dewan Komisaris adalah pihak - pihak

berfungsi mengawasi aktifitas bisnis dan manajemen PT Global Prima Utama dalam upaya tujuan perusahaan.

3. **Direktur Utama** : Direktur berfungsi mengimplementasikan strategi organisasi melalui aktifitas operasional perusahaan dan mengendalikan seluruh aktifitas agar tujuan perusahaan yang telah ditentukan dapat tercapai secara optimal, serta mempertanggungjawabkan seluruh aktifitas tersebut kepada Direktur Utama.
4. *Management Representative* : *Management Representative* berfungsi sebagai perwakilan manajemen yang memastikan system manajemen diterapkan, dipelihara, dan dievaluasi secara efektif, meliputi koordinasi audit internal, pengendalian dokumentasi, pelaporan kinerja kepada manajemen, menjadi penghubung eksternal, serta mendorong kesadaran karyawan dan perbaikan berkelanjutan dalam seluruh proses bisnis
5. *Manajer Teknologi* : *Manajer Teknologi* bertanggung jawab untuk merancang, mengembangkan, dan memasarkan produk serta layanan perusahaan dengan pendekatan berbasis teknologi. *Manajer Teknologi* berfungsi mengoordinasikan dan mengawasi kegiatan divisi pemasaran, pengembangan system informasi, dan teknologi ISP, guna memastikan setiap produk yang dibuat memiliki nilai jual yang tinggi dan dapat dipasarkan secara efektif. Fokus utamanya adalah pada peningkatan penjualan dan pencapaian target pendapatan perusahaan melalui optimalisasi fungsi penciptaan, pemeliharaan, dan dukungan pelanggan. Seluruh aktivitas ini dilaporkan dan dipertanggungjawabkan secara langsung kepada Direktur Utama. Dalam melaksanakan fungsinya *Manajer Teknologi* dibantu *Supervisor Divisi Teknologi ISP (Internet Service Provider)*, *Supervisor Divisi Software Development* dan *Supervisor Divisi Marketing*, serta berkoordinasi dengan para manajer lainnya.

6. *Supervisor Divisi Marketing* : *Supervisor Divisi Marketing* berfungsi mengawasi pelaksanaan program pemasaran berbasis teknologi, memastikan koordinasi antar proyek dan promosi berjalan efektif, serta mengawal implementasi strategi yang selaras dengan inovasi teknologi perusahaan. *Supervisor* ini juga memantau kinerja tim, menyampaikan laporan kepada manajer, dan memastikan setiap inisiatif mendukung tujuan bisnis secara keseluruhan serta mempertanggungjawabkan seluruh aktifitasnya kepada *Manajer Teknologi*. Dalam melaksanakan fungsinya *Supervisor Divisi Marketing* dibantu *Koordinator Proyek* dan *Koordinator Marketing*, serta berkoordinasi dengan para *supervisor* lainnya
7. *Koordinator Proyek* : *Koordinator Proyek* berfungsi dan Bertanggungjawab merencanakan, mengatur, dan mengawasi jalannya proyek pemasaran, termasuk pengelolaan timeline, anggaran, dan sumber daya. Ia memastikan setiap proyek berjalan sesuai target dan spesifikasi, serta menjembatani komunikasi antara tim pelaksana dan pihak terkait lainnya agar implementasi berjalan lancar.
8. *Koordinator Marketing* : *Koordinator Marketing* bertanggungjawab atas pelaksanaan strategi pemasaran yang bersifat umum dan berkelanjutan untuk produk-produk PT GPU dengan berbagai segmen pasar. Fokus utamanya adalah mengoordinasikan upaya penjualan dan promosi pada pengelolaan pasar secara konsisten. *Koordinator* ini memastikan bahwa seluruh kegiatan pemasaran berjalan selaras dengan tujuan perusahaan, termasuk mengelola tim yang mendukung branding, digital marketing, serta mendukung pencapaian target penjualan di setiap segmen.
9. *Supervisor Divisi Teknologi* : *Supervisor Divisi Teknologi* berfungsi membangun produk dan layanan ISP, melaksanakan

supervisi aktifitas yang berorientasi pada optimalisasi fungsi pengelolaan keamanan, pengelolaan jaringan dan pengelolaan pengembangan sistem untuk optimalisasi kualitas infrastruktur, serta mempertanggungjawabkan seluruh aktifitasnya kepada *Manajer Teknologi*.

10. Koordinator Teknologi ISP : Koordinator Teknologi ISP berfungsi dalam mengelola dan mengoordinasikan implementasi serta pemeliharaan infrastruktur dan layanan teknologi untuk sektor ISP. Koordinator ini bekerja sama erat dengan Koordinator Teknologi *Government Education* dan B2B serta Koordinator Teknologi B2C untuk memastikan integrasi sistem, efisiensi operasional, dan standarisasi solusi teknologi di seluruh segmen pasar, guna mendukung kelancaran layanan dan pencapaian target strategis perusahaan.
11. Koordinator Teknologi *Government / Education / Business to Business* : Koordinator Teknologi Government Education dan Business-to-Business bertanggung jawab mengelola kebutuhan teknologi untuk sektor pemerintahan, pendidikan, dan klien korporat, termasuk perencanaan, implementasi, dan dukungan teknis yang sesuai dengan standar layanan dan kebutuhan klien.
12. Koordinator *Teknologi Business to Customer* : Koordinator Teknologi *Business-to Consumer* berfungsi pada pengembangan dan pemeliharaan layanan teknologi untuk pelanggan individu atau ritel, memastikan layanan berjalan optimal, responsif terhadap keluhan pelanggan, serta berinovasi dalam produk dan solusi teknologi konsumen.
13. *Supervisor Divisi Software Development* : *Supervisor Divisi Software Development* berfungsi mengawasi koordinasi antara koordinator *system development*, koordinator system integrasi dan koordinator solusi digital dalam memastikan proyek berjalan sesuai target, menjembatani komunikasi dengan manajemen, serta

mendorong efisiensi, kualitas, dan inovasi dalam pengembangan perangkat lunak. Dalam melaksanakan fungsinya Supervisor Divisi Software Development dibantu Koordinator Sistem Development, Koordinator sistem Integrasi dan Koordinator Solusi Digital, serta berkoordinasi dengan para supervisor lainnya.

14. Koordinator Sistem *Development* : Koordinator Sistem *Development* berfungsi untuk merencanakan, mengembangkan, dan memelihara sistem teknologi yang mendukung organisasi serta bekerja sama dengan Koordinator Sistem Integrasi untuk memastikan kelancaran integrasi antar sistem, dan dengan Koordinator Solusi Digital untuk mengimplementasikan solusi digital yang sesuai dengan kebutuhan bisnis agar dapat memastikan pengembangan sistem berjalan sesuai jadwal, efisien, dan selaras dengan strategi teknologi serta kebutuhan perusahaan baik internal dan eksternal (*customer*).
15. Koordinator Sistem Integrasi : Koordinator Sistem Integrasi berfungsi memastikan integrasi antar sistem dan aplikasi berjalan lancar, efisien, dan selaras dengan kebutuhan Perusahaan dan berperan dalam mengelola interoperabilitas sistem, mendukung kelancaran pertukaran data, serta memastikan kompatibilitas teknis antar platform. Koordinator ini bekerja sama erat dengan Koordinator Sistem *Development* dalam pengembangan sistem yang terintegrasi dan dengan Koordinator Solusi Digital untuk memastikan solusi digital yang diterapkan dapat terhubung dan berfungsi optimal dalam ekosistem teknologi perusahaan.
16. Koordinator Solusi Digital : Koordinator Solusi Digital berfungsi mengidentifikasi, merancang, dan mengimplementasikan solusi digital yang mendukung efisiensi dan inovasi proses bisnis organisasi. Koordinator ini bekerja sama dengan Koordinator Sistem *Development* dan Koordinator Sistem Integrasi untuk memastikan solusi yang dikembangkan selaras dengan kebutuhan

pengguna, terintegrasi dengan sistem yang ada, serta berjalan optimal dalam ekosistem teknologi.

17. *Manajer Keuangan* : *Manajer Keuangan* bertanggungjawab dalam mengelola seluruh aktivitas keuangan perusahaan, termasuk perencanaan, pengawasan, dan pelaporan keuangan untuk memastikan efisiensi dan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku. Seluruh aktivitas tersebut dipertanggungjawabkan langsung kepada Direktur Utama. Dalam melaksanakan fungsinya, *Manajer Keuangan* dibantu oleh Koordinator Keuangan dan Administrasi Umum serta Koordinator Legal dan HRD, serta menjalankan tugas berdasarkan arahan dan kebijakan yang ditetapkan oleh jajaran Dewan Direksi, guna memastikan proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan berjalan efektif dan sesuai tujuan perusahaan.

18. Koordinator Keuangan dan Administrasi Umum : Koordinator Keuangan dan Administrasi Umum bertanggung jawab melaksanakan supervisi terhadap seluruh aktivitas pengelolaan keuangan dan administrasi umum perusahaan untuk menjamin kelancaran, keakuratan, dan ketertiban dalam proses pengelolaan keuangan serta memastikan seluruh aktivitas tersebut dapat dipertanggungjawabkan secara transparan dan tepat waktu kepada *Manajer Keuangan*. Dalam melaksanakan fungsinya Koordinator keuangan dan Administrasi Umum dibantu staf akuntansi, staf keuangan, staf pajak, dan staf administrasi umum, serta berkoordinasi dengan koordinator lainnya.

19. Akuntansi : Staf akuntansi berfungsi untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan menyusun laporan keuangan secara akurat sesuai standar akuntansi yang berlaku serta mendukung pengelolaan keuangan, kebutuhan pelaporan pajak, serta kelancaran administrasi umum dengan memastikan semua

transaksi dicatat tepat waktu, terdokumentasi dengan baik, dan selaras dengan kebutuhan pelaporan internal maupun eksternal.

20. Pajak : Staf pajak berfungsi untuk memastikan kepatuhan perpajakan perusahaan melalui perhitungan, pelaporan, dan pembayaran pajak yang akurat dan tepat waktu. Bekerja sama dengan tim Keuangan, Akuntansi, dan Administrasi Umum, posisi ini juga bertanggung jawab dalam penyusunan laporan pajak, rekonsiliasi fiskal, serta mendukung proses audit pajak dan perencanaan pajak agar selaras dengan kebijakan keuangan perusahaan.
21. Administrasi Umum : Staf administrasi Umum berfungsi mendukung kelancaran operasional kantor melalui pengelolaan administrasi harian, arsip, pengadaan kebutuhan kantor, dan koordinasi kegiatan internal. Di bawah Koordinator Keuangan dan Administrasi Umum, posisi ini bekerja bersama tim Keuangan, Akuntansi, dan Pajak untuk memastikan kelengkapan dokumen pendukung transaksi, ketertiban administratif, serta kepatuhan terhadap prosedur dan kebijakan perusahaan.
22. Koordinator Legal dan HRD : Koordinator Legal dan HRD bertanggung jawab untuk melakukan supervisi terhadap pengelolaan seluruh dokumen perusahaan, termasuk dokumen kerja sama dan dokumen kepegawaian, agar sesuai dengan ketentuan hukum dan kebijakan internal perusahaan. Koordinator ini juga memastikan kelengkapan, ketepatan, serta keamanan arsip dokumen, serta menyampaikan pertanggungjawaban atas seluruh aktivitasnya kepada *Manajer* Keuangan.
23. Legal : Staf legal berfungsi untuk memastikan seluruh aktivitas perusahaan berjalan sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku, termasuk penyusunan dan peninjauan kontrak kerja, perjanjian bisnis, serta kepatuhan terhadap regulasi ketenagakerjaan. Selain itu, posisi ini juga mendukung HRD dalam menangani aspek legal

terkait hubungan industrial, penyelesaian perselisihan, dan perlindungan hukum bagi perusahaan dan karyawan.

24. HRD : Staf HRD berfungsi dalam mengelola administrasi kepegawaian, rekrutmen, pengembangan SDM, serta memastikan kepatuhan ketenagakerjaan sesuai regulasi yang berlaku. Posisi ini juga mendukung pengelolaan hubungan industrial, menyusun kebijakan internal yang sejalan dengan aspek hukum, serta menjaga harmonisasi antara kepentingan perusahaan dan karyawan.

4.2 Aktivitas Magang

4.2.1 Tempat dan Waktu Kegiatan Magang

Nama Perusahaan : PT. Global Prima Utama
Alamat : Jalan Cik Di Tiro No. 1 Yogyakarta, 55223
Posisi : *Intern* Tim Implementasi Odoo
Periode Magang : 4 Bulan (6 Agustus 2025 – 6 Desember 2025)

4.2.2 Data Peserta Magang

Nama : Muhammad Alim Firmansyah
NIM : 22312093
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Bisnis dan Ekonomika
Universitas : Universitas Islam Indonesia
No. Telp : 081914336066
Email : 22312093@students.uii.ac.id

4.2.3 Laporan Aktivitas Selama Kegiatan Magang

Program magang yang dijalani oleh penulis dilaksanakan dalam jangka waktu empat bulan, terhitung sejak bulan Agustus hingga

Desember 2025. Selama periode tersebut, penulis mengikuti rangkaian kegiatan magang sesuai dengan jadwal yang telah disusun bersama perusahaan. Gambaran umum pelaksanaan dan distribusi kegiatan magang selama periode tersebut disajikan pada uraian jadwal kegiatan berikut.

Tabel 4. 1 Laporan Aktivitas dan Kegiatan Selama Magang.

No	Aktivitas	Agustus				Sept				Okt				Nov				Des			
1	Administrasi awal dan penandatanganan kontrak magang																				
2	Analisis awal proses bisnis dan kebutuhan sistem (<i>GAP Analysis</i>)																				
3	Persiapan dan validasi master data (<i>Outlet, Product, COA, Bank, Bank Account, Aset</i>)																				
4	Penyusunan dan pengembangan blueprint sistem Optimized System for FnB Environment (OSFE)																				
5	Implementasi dan konfigurasi modul <i>Accounting</i> dan POS pada Odoo 18																				
6	Input dan pengujian transaksi penjualan outlet (data bulanan)																				
7	Penyusunan dan pengujian <i>Opening Balance</i> berdasarkan data klien																				
8	Penyusunan dokumentasi sistem dan manual penggunaan POS																				
9	Revisi, finalisasi, dan penyerahan draft blueprint OSFE																				
10	Persiapan Go-Live dan evaluasi hasil implementasi																				
11	Penutupan																				

4.2.4 Ketercapaian Pelaksanaan Aktivitas dengan Waktu Pelaksanaan Magang

Tabel 4. 2 Laporan Ketercapaian dan Kegiatan Selama Magang.

Minggu	Kegiatan
Minggu ke-1	• Penandatanganan kontrak magang. Pada minggu pertama, penulis melaksanakan penandatanganan kontrak magang sebagai tahap awal dimulainya kegiatan magang di PT Global Prima Utama. Proses ini tidak hanya bersifat administratif, tetapi juga memberikan pemahaman kepada penulis mengenai ketentuan pelaksanaan magang, ruang lingkup tugas, serta tanggung jawab yang harus dijalankan selama program berlangsung. Melalui kegiatan ini, penulis memperoleh kejelasan terkait peran yang akan dijalankan sebagai bagian dari tim implementasi ERP. • Penyusunan dan revisi sample data outlet. Selain kegiatan administrasi, penulis mulai terlibat dalam penyusunan sample data outlet klien yang akan digunakan dalam proses <i>import</i> ke sistem Odoo. Data yang disusun kemudian direvisi dan disesuaikan berdasarkan arahan tim implementasi agar sesuai dengan struktur sistem. Kegiatan ini membantu penulis memahami pentingnya konsistensi dan kelengkapan data sebagai dasar penggunaan sistem ERP.

Minggu ke-2	• Validasi dan pelengkapan data outlet pada sistem Odoo Pada minggu kedua, penulis melakukan pengecekan dan pelengkapan data outlet yang telah berhasil diimpor ke dalam sistem Odoo. Proses ini meliputi verifikasi informasi outlet, penyesuaian atribut data, serta memastikan tidak terdapat data yang kosong atau tidak sesuai. Kegiatan ini bertujuan untuk memastikan data outlet siap digunakan pada tahap simulasi transaksi. • Kunjungan ke <i>head office</i> klien Penulis juga melakukan kunjungan ke <i>head office</i> klien untuk memperoleh gambaran langsung mengenai proses bisnis yang berjalan. Melalui observasi dan diskusi dengan pihak terkait, penulis mendapatkan pemahaman mengenai alur operasional, kebutuhan sistem, serta kendala yang dihadapi klien, yang kemudian menjadi bahan pendukung analisis kebutuhan sistem.
Minggu ke-3	• Pembuatan dan import sample data produk Pada minggu ini, penulis menyusun sample data produk yang akan digunakan dalam simulasi transaksi penjualan. Proses ini dilakukan dengan memperhatikan klasifikasi produk, harga, serta keterkaitannya dengan akun akuntansi. Setelah data siap, penulis melakukan <i>import</i> data produk ke dalam sistem Odoo dan melakukan pengecekan hasil import untuk memastikan data dapat digunakan secara optimal. • Pembuatan dan <i>import</i> data <i>Chart of Accounts</i> (COA) Selain data produk, penulis turut membantu penyusunan dan <i>import</i> data COA. Kegiatan ini bertujuan untuk memastikan sistem memiliki struktur akun yang memadai sebagai dasar pencatatan transaksi keuangan.

Minggu ke-4	• Simulasi input sample transaksi penjualan klien Penulis melakukan simulasi input transaksi penjualan menggunakan data contoh untuk menguji alur pencatatan transaksi pada sistem. Melalui kegiatan ini, penulis mengamati bagaimana transaksi penjualan yang dicatat melalui modul POS terintegrasi dengan modul Accounting.
Minggu ke-5	• Input <i>sample</i> transaksi penjualan bulanan klien Penulis melakukan input transaksi penjualan untuk satu periode bulan tertentu. Kegiatan ini bertujuan untuk memastikan sistem mampu mencatat transaksi penjualan dalam satu periode akuntansi secara konsisten dan menghasilkan laporan keuangan yang sesuai.
Minggu ke-6	• Input data laporan pengeluaran kas kecil Pada minggu ini, penulis membantu proses input data laporan pengeluaran kas kecil. Proses ini dilakukan untuk menguji kemampuan sistem dalam mencatat transaksi pengeluaran serta memastikan pencatatan tersebut terhubung dengan akun pengeluaran yang sesuai.
Minggu ke-7	• Penyusunan awal <i>blueprint</i> sistem Penulis mulai terlibat dalam penyusunan <i>blueprint</i> sistem dengan mengumpulkan informasi proses bisnis dan kebutuhan sistem klien. Tahap ini menjadi dasar perancangan sistem yang akan dikembangkan lebih lanjut.
Minggu ke-8	• Validasi <i>blueprint</i> melalui kunjungan ke head office klien Kunjungan lanjutan dilakukan untuk memvalidasi rancangan <i>blueprint</i> yang telah disusun. Diskusi dengan pihak klien bertujuan untuk memastikan <i>blueprint</i> sesuai dengan kondisi operasional dan kebutuhan sistem.

Minggu ke-9	• Penyusunan <i>manual book</i> modul POS Odoo Penulis menyusun manual penggunaan modul POS sebagai bentuk dokumentasi dan panduan penggunaan <i>system</i> untuk klien. Manual ini bertujuan membantu klien dan pengguna untuk memahami alur penggunaan sistem dalam kegiatan operasional sehari-hari.
Minggu ke-10	• Input lanjutan <i>sample</i> data transaksi pengeluaran dan pemasukan dari 5 rekening keuangan klien Penulis melanjutkan input <i>sample</i> data transaksi pengeluaran dan pemasukan dari lima rekening keuangan yang berbeda milik klien sebagai bagian dari pengujian lanjutan sistem dan evaluasi konsistensi pencatatan transaksi.
Minggu ke-11	• Monitoring progres implementasi sistem dan kunjungan <i>head office</i> Penulis dan tim melakukan kunjungan ke <i>head office</i> klien untuk memantau perkembangan implementasi sistem serta mendiskusikan kendala yang muncul selama proses berjalan.
Minggu ke-12	• Penyusunan struktur proyek OSFE Penulis menyusun struktur proyek Optimized System for FnB Environment (OSFE) sebagai kerangka utama blueprint sistem.
Minggu ke-13	• Revisi dan penyempurnaan blueprint OSFE Blueprint yang sebelumnya telah disusun, kemudian direvisi dan disempurnakan berdasarkan masukan dari tim implementasi.

Minggu ke-14	• Finalisasi dan <i>submit draft blueprint</i> yang sudah disusun Penulis menyelesaikan <i>draft blueprint</i> proyek OSFE dan menyerahkannya untuk proses evaluasi.
Minggu ke-15	• Revisi akhir blueprint dan pengolahan data Opening Balance Sebagai penutup kegiatan magang, penulis melakukan revisi akhir blueprint OSFE serta membantu proses pembaruan dan pengolahan data opening balance guna mendukung kesiapan sistem sebelum digunakan secara operasional.

4.2.5 Peran dan Kontribusi Peneliti

Dalam penelitian ini, peneliti terlibat secara langsung sebagai mahasiswa magang yang menjadi bagian dari tim implementasi sistem POS Odoo. Peran peneliti meliputi membantu proses konfigurasi awal modul POS sesuai kebutuhan operasional outlet, melakukan pengujian alur transaksi penjualan, serta mendukung kegiatan dokumentasi proses bisnis dan pencatatan transaksi. Keterlibatan tersebut memungkinkan peneliti memperoleh pemahaman empiris terhadap proses penerapan sistem, termasuk tantangan teknis dan administratif yang dihadapi selama implementasi, sehingga analisis yang dilakukan tidak hanya bersifat konseptual, tetapi juga didasarkan pada pengalaman langsung di lapangan.

4.3 Hasil dan Pembahasan

4.3.1 Karakteristik Alur Transaksi Penjualan dan Proses Bisnis pada Perusahaan F&B *Multi-Outlet*

Penerapan sistem Point of Sale (POS) Odoo pada perusahaan F&B *multi-outlet* menunjukkan adanya perubahan signifikan dalam pengelolaan alur transaksi penjualan dan proses bisnis secara keseluruhan. Proses penerapan POS Odoo tidak hanya berfokus pada aspek teknis sistem, tetapi juga pada penyesuaian sistem terhadap kebutuhan operasional dan karakteristik bisnis

klien. Hal ini terlihat sejak tahap awal implementasi, di mana tim memulai proyek dengan menetapkan tujuan, ruang lingkup, serta pembagian peran antara penyedia sistem dan pihak klien. Tahapan ini menjadi krusial karena menentukan arah dan batasan proyek, sekaligus memastikan bahwa sistem yang dikembangkan selaras dengan kebutuhan bisnis yang ingin dicapai.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abit Wiyana Putra selaku Manajer Keuangan dan Tim Implementasi, diketahui bahwa alur transaksi penjualan dan proses bisnis pada perusahaan F&B *multi-outlet* memiliki karakteristik yang saling terhubung antar bagian dan membutuhkan sistem pencatatan yang terintegrasi sejak tahap awal transaksi. Beliau menyampaikan bahwa pada banyak klien F&B, permasalahan utama sebelum implementasi sistem POS terletak pada belum optimalnya pencatatan transaksi yang terpusat dan *real-time*.

“Pada awalnya, beberapa klien masih menggunakan pencatatan yang terpisah antar outlet, bahkan ada yang masih mengandalkan rekap manual. Akibatnya, data penjualan sering terlambat masuk ke pusat dan tidak sinkron dengan data stok maupun laporan keuangan,” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa karakteristik proses bisnis perusahaan F&B *multi-outlet* menuntut adanya keseragaman sistem pencatatan agar seluruh aktivitas penjualan dapat terpantau secara menyeluruh oleh manajemen. Setiap transaksi yang dilakukan di outlet tidak hanya berdampak pada laporan penjualan, tetapi juga memengaruhi sistem persediaan dan akuntansi perusahaan.

Lebih lanjut, Bapak Abit menjelaskan bahwa dalam sistem terintegrasi seperti POS Odoo, setiap transaksi penjualan yang dicatat oleh kasir akan langsung memicu pembaruan data stok serta pembentukan jurnal akuntansi secara otomatis. Hal ini mengubah pola kerja perusahaan dari yang sebelumnya bersifat manual atau semi-manual menjadi lebih sistematis dan terdokumentasi.

“Begitu transaksi masuk ke POS, datanya langsung terhubung dengan inventory dan accounting. Jadi tidak perlu input ulang, dan risiko kesalahan pencatatan bisa ditekan,”
(Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Karakteristik lain yang menonjol dari proses bisnis perusahaan F&B *multi-outlet* adalah pentingnya pengendalian kas harian. Setiap outlet memiliki kasir yang bekerja dalam sesi tertentu yang harus ditutup pada akhir shift. Proses penutupan sesi ini digunakan untuk mencocokkan antara transaksi yang tercatat di sistem dengan kas fisik yang tersedia. Menurut Bapak Abit, mekanisme tersebut menjadi alat kontrol yang krusial dalam menjaga akurasi data dan mencegah terjadinya selisih kas yang tidak teridentifikasi.

Selain aspek operasional, proses bisnis perusahaan F&B *multi-outlet* juga ditandai oleh kebutuhan akan informasi yang cepat dan akurat bagi manajemen. Data transaksi tidak hanya dimanfaatkan sebagai catatan historis, tetapi juga diolah menjadi laporan penjualan per outlet, per kasir, maupun per produk yang digunakan untuk evaluasi kinerja dan pengambilan keputusan strategis.

Dengan demikian, berdasarkan hasil wawancara dan analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa karakteristik alur transaksi dan proses bisnis pada perusahaan F&B *multi-outlet* bersifat terintegrasi, menuntut ketepatan pencatatan sejak tahap awal transaksi, serta keterhubungan antara fungsi operasional, persediaan, dan akuntansi. Kondisi ini menegaskan pentingnya sistem POS terintegrasi seperti Odoo dalam mendukung efektivitas operasional dan kualitas informasi manajerial pada perusahaan F&B *multi-outlet*.

Tabel 4. 3 Tabel Gambaran Umum Proses Implementasi Modul POS.

Gambaran Umum Tahapan Implementasi Modul POS Odoo	
Tahapan	Keterangan Tahapan
1. Inisiasi Proyek	• Penentuan tujuan, ruang lingkup, dan timeline proyek.

	• Pembentukan tim dan kesepakatan peran dengan pihak klien.
2. Analisis Kebutuhan Bisnis	• Observasi proses penjualan yang berjalan (<i>as-is</i>). • Wawancara pengguna (kasir, <i>supervisor</i>, manajemen). • Identifikasi kebutuhan dan <i>gap</i> dengan fitur standar POS Odoo.
3. Perancangan Solusi (<i>Blueprint</i>)	• Desain alur transaksi POS (penjualan, retur, diskon, pembayaran). • Penentuan integrasi dengan modul lain (<i>Inventory, Accounting</i>). • Penetapan struktur produk, harga, dan pajak.
4. Konfigurasi Sistem	• Setup outlet, metode pembayaran, <i>user</i> & hak akses. • Konfigurasi produk, kategori, pajak, dan promo. • Penyesuaian perangkat POS (printer, barcode scanner).
5. Kustomisasi (Jika Diperlukan)	• Pengembangan fitur tambahan sesuai kebutuhan khusus klien. • Pengujian hasil kustomisasi. <i>* Prinsip: minim kustomisasi, maksimalkan fitur standar.</i>
6. Migrasi & Persiapan Data	• Migrasi data <i>master</i> (produk, pelanggan, stok awal). • Validasi dan rekonsiliasi data.
7. Pengujian Sistem & UAT	• <i>Testing</i> internal <i>end-to-end</i>. • <i>User Acceptance Test</i> bersama klien. • Penyempurnaan berdasarkan hasil uji.
8. Pelatihan Pengguna	• <i>Training</i> kasir, <i>supervisor</i>, dan manajemen. • Simulasi transaksi dan penutupan kas. • Penyusunan SOP/panduan penggunaan.

9. Go-Live & Pendampingan	• Sistem POS mulai digunakan secara operasional. • Pendampingan awal untuk memastikan stabilitas system,
10. Evaluasi & Dukungan Pasca Implementasi	• Evaluasi kinerja sistem. • Optimalisasi dan transisi ke tim support.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Manajer Keuangan dan Tim Implementasi serta hasil observasi selama pelaksanaan magang, proses implementasi modul POS Odoo pada perusahaan klien dilakukan melalui tahapan yang terstruktur dan sistematis sebagaimana disajikan dalam Tabel 4.3.1. Setiap tahapan dirancang untuk memastikan bahwa sistem yang dikembangkan tidak hanya sesuai secara teknis, tetapi juga selaras dengan kebutuhan bisnis pengguna.

Tahap awal implementasi diawali dengan inisiasi proyek, yang berfokus pada penetapan tujuan, ruang lingkup pekerjaan, serta penyusunan jadwal pelaksanaan. Pada fase ini juga dilakukan pembentukan tim proyek serta penyepakatan peran dan tanggung jawab antara pihak penyedia sistem dan klien. Tahapan ini menjadi fondasi penting agar seluruh proses berjalan sesuai dengan arah dan ekspektasi yang telah disepakati bersama.

Selanjutnya, tim memasuki fase analisis kebutuhan bisnis, di mana dilakukan pengamatan langsung terhadap proses penjualan yang sedang berjalan (*as-is*) serta wawancara dengan pihak-pihak terkait seperti kasir, *supervisor*, dan manajemen. Dari proses ini, tim mengidentifikasi kebutuhan operasional serta menemukan kesenjangan antara kondisi eksisting dengan fitur standar yang tersedia dalam sistem POS Odoo. Hasil analisis ini menjadi dasar dalam merancang solusi yang relevan dan aplikatif.

Tahap berikutnya adalah perancangan solusi (*Blueprint*), yang mencakup penyusunan alur transaksi POS, mulai dari proses penjualan, retur, pemberian diskon, hingga metode pembayaran. Selain itu, dilakukan pula penentuan integrasi sistem POS dengan modul lain seperti *Inventory* dan *Accounting*, serta

penetapan struktur produk, harga, dan pajak. *Blueprint* ini berfungsi sebagai panduan teknis utama dalam proses konfigurasi sistem.

Setelah *blueprint* disusun, tim melanjutkan ke tahap konfigurasi sistem, yaitu melakukan pengaturan pada sistem sesuai dengan rancangan yang telah dibuat. Konfigurasi meliputi setup outlet, metode pembayaran, pengaturan pengguna dan hak akses, konfigurasi produk, kategori, pajak, promo, serta penyesuaian perangkat pendukung POS seperti printer dan barcode scanner. Tahap ini bertujuan agar sistem siap digunakan secara operasional sesuai kebutuhan klien.

Apabila ditemukan kebutuhan khusus yang tidak dapat dipenuhi oleh fitur standar, maka dilakukan kustomisasi sistem secara terbatas. Prinsip yang diterapkan dalam tahap ini adalah meminimalkan kustomisasi dan mengoptimalkan penggunaan fitur bawaan Odoo. Setiap pengembangan tambahan yang dilakukan akan melalui proses pengujian untuk memastikan fungsinya berjalan dengan baik tanpa mengganggu stabilitas sistem utama.

Tahap selanjutnya adalah migrasi dan persiapan data, di mana dilakukan pemindahan data master seperti produk, pelanggan, dan stok awal ke dalam sistem Odoo. Data yang dimigrasikan kemudian divalidasi dan direkonsiliasi guna memastikan kesesuaian dan keakuratan data sebelum sistem digunakan secara penuh.

Setelah sistem dikonfigurasi dan data dimigrasikan, dilakukan pengujian sistem dan *User Acceptance Test* (UAT). Pengujian internal dilakukan secara *end-to-end* untuk memastikan seluruh alur transaksi berjalan sesuai desain. Selanjutnya, UAT dilakukan bersama klien untuk menilai kesesuaian sistem dengan kebutuhan operasional riil, sekaligus menjadi dasar penyempurnaan sistem sebelum digunakan secara resmi.

Tahap berikutnya adalah pelatihan pengguna, yang mencakup pemberian training kepada kasir, *supervisor*, dan manajemen. Dalam pelatihan ini dilakukan simulasi transaksi, proses penutupan kas, serta penyusunan panduan

penggunaan sistem (SOP) guna memastikan seluruh pengguna dapat mengoperasikan sistem secara mandiri dan konsisten.

Sistem kemudian memasuki fase *go-live* dan pendampingan, di mana POS Odoo mulai digunakan dalam kegiatan operasional harian. Pada tahap ini, tim implementasi memberikan pendampingan awal untuk memastikan sistem berjalan stabil serta membantu menangani kendala yang mungkin muncul pada masa awal penggunaan.

Tahap terakhir adalah evaluasi dan dukungan pasca implementasi, yang dilakukan untuk menilai kinerja sistem setelah digunakan secara operasional. Evaluasi ini menjadi dasar untuk melakukan optimalisasi sistem dan transisi layanan ke tim support, sehingga sistem dapat terus dikembangkan dan dipelihara secara berkelanjutan.

Terkait dengan rumusan masalah poin pertama, yaitu mengenai karakteristik alur transaksi penjualan dan proses bisnis perusahaan F&B *multi-outlet*, tahapan analisis kebutuhan bisnis serta perancangan *blueprint* memberikan gambaran nyata mengenai bagaimana alur transaksi dibentuk, disesuaikan, dan diintegrasikan dengan sistem informasi. Melalui observasi proses *as-is* dan perancangan *to-be*, dapat dipahami bahwa alur transaksi tidak hanya mencakup proses penjualan di kasir, tetapi juga keterkaitannya dengan manajemen stok, pencatatan keuangan, serta pengendalian operasional antar outlet.

4.3.2 Penerapan Sistem POS Odoo dalam Mengakomodasi Pencatatan Transaksi Penjualan

Salah satu permasalahan utama yang sering muncul dalam pengelolaan transaksi penjualan pada perusahaan berbasis outlet adalah rendahnya tingkat akurasi dan konsistensi pencatatan data. Pada sistem konvensional yang mengandalkan pencatatan manual atau semi-manual, risiko kesalahan input, keterlambatan pencatatan, hingga ketidaksesuaian antar laporan kerap terjadi dan berdampak pada kualitas informasi keuangan yang dihasilkan. Kondisi inilah yang mendorong perusahaan klien untuk beralih menggunakan sistem POS Odoo sebagai solusi pencatatan transaksi yang lebih terintegrasi dan andal.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abit Wiyana Putra selaku Manajer Keuangan dan Tim Implementasi, penerapan POS Odoo memberikan perubahan yang cukup signifikan terhadap kualitas pencatatan transaksi. Beliau menyampaikan bahwa sistem ini dirancang untuk meminimalkan kesalahan input melalui standarisasi data dan otomatisasi proses.

“Harga, pajak, dan diskon sudah dikonfigurasi langsung di dalam sistem, sehingga kasir tidak lagi menginput secara bebas seperti pada sistem manual. Perhitungan total transaksi, pajak, dan kembalian dilakukan otomatis oleh sistem, sehingga potensi kesalahan hitung yang biasa terjadi pada pencatatan manual dapat ditekan secara signifikan”
(Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa POS Odoo tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatat transaksi, tetapi juga sebagai mekanisme pengendali kesalahan melalui perhitungan dan validasi otomatis. Setiap transaksi tidak dapat disimpan apabila terdapat data yang tidak sesuai dengan konfigurasi sistem, seperti produk yang tidak terdaftar atau metode pembayaran yang tidak valid. Hal ini menjadikan kualitas data yang masuk lebih terjaga sejak awal proses pencatatan.

Tabel 4. 4 Perbandingan Sistem Pencatatan Transaksi Sebelum dan Sesudah POS Odoo.

<i>System Comparasion</i>		
Aspek	Sebelum POS Odoo	Sesudah POS Odoo
1. Metode pencatatan	Manual/Excel	Otomatis sistem
2. Kesalahan Input	Tinggi	Tinggi
3. Integrasi Akuntansi	Tidak Ada	Otomatis
4. Rekonsiliasi	Lama	Cepat
5. Audit Trail	Tidak Tersedia	Lengkap

Selain meningkatkan akurasi, POS Odoo juga berperan penting dalam menjaga konsistensi data antar bagian operasional dan keuangan. Bapak Abit Wiyana Putra menjelaskan bahwa seluruh transaksi yang dicatat pada POS akan langsung terhubung dengan modul *Inventory dan Accounting*.

“Transaksi di POS langsung menghasilkan pengurangan stok dan jurnal akuntansi secara otomatis, sehingga tidak perlu lagi pencatatan ulang di bagian keuangan.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Gambar 4. 2 Tampilan Jurnal Otomatis dari POS.



Dengan mekanisme tersebut, sistem menghilangkan praktik pencatatan ganda yang selama ini sering menjadi sumber perbedaan data antar laporan. Integrasi ini menjadikan laporan penjualan, laporan stok, dan laporan keuangan saling selaras serta berasal dari satu sumber data yang sama. Dari sisi pengendalian internal, POS Odoo juga menyediakan fitur ketertelusuran transaksi yang lebih baik dibandingkan sistem sebelumnya. Setiap transaksi terekam lengkap dengan informasi waktu, identitas kasir, serta riwayat perubahan data.

“Kami bisa menelusuri transaksi sampai ke siapa kasirnya, kapan dilakukan, bahkan jika ada pembatalan atau koreksi.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Fitur ini sangat membantu perusahaan dalam proses audit internal serta pengawasan operasional, karena setiap aktivitas transaksi dapat dilacak secara sistematis dan transparan.

Penerapan POS Odoo juga memperkuat pengendalian kas harian melalui fitur opening dan closing session. Sistem secara otomatis mencatat selisih kas dan mengaitkannya dengan sesi transaksi tertentu. Dengan demikian, potensi penyimpangan kas dapat lebih cepat terdeteksi dan ditindaklanjuti, sehingga meningkatkan akuntabilitas pengelolaan kas perusahaan.

Meskipun memberikan banyak manfaat, Bapak Abit Wiyana Putra juga menekankan bahwa keberhasilan sistem tetap bergantung pada kualitas implementasi dan kepatuhan pengguna. Kesalahan konfigurasi awal, seperti pemetaan akun atau pajak yang kurang tepat, serta rendahnya disiplin pengguna dalam menutup sesi POS, dapat memengaruhi kualitas data yang dihasilkan. Oleh karena itu, proses pelatihan dan pendampingan pengguna menjadi faktor kunci dalam memastikan sistem berjalan optimal.

Secara keseluruhan, temuan ini menunjukkan bahwa penerapan POS Odoo mampu mengakomodasi pencatatan transaksi penjualan secara lebih akurat dan konsisten, sekaligus memperkuat integrasi data dan pengendalian internal perusahaan. Dengan demikian, hasil ini memperkuat jawaban atas rumusan masalah kedua, bahwa sistem POS Odoo tidak hanya mendukung pencatatan transaksi di outlet, tetapi juga meningkatkan kualitas informasi akuntansi yang dihasilkan.

4.3.3 Keterpaduan Antara Proses Pencatatan di POS Odoo Dengan Sistem Pencatatan Akuntansi Penjualan.

Dalam penerapan sistem informasi akuntansi pada perusahaan berbasis transaksi harian adalah memastikan bahwa setiap aktivitas operasional dapat tercermin secara akurat dalam laporan keuangan. Pada banyak perusahaan F&B, permasalahan yang kerap muncul bukan terletak pada pencatatan transaksi penjualan, melainkan pada bagaimana transaksi tersebut terhubung secara tepat dengan sistem akuntansi. Ketidakterpaduan antara sistem operasional dan sistem keuangan berpotensi menimbulkan perbedaan data, keterlambatan pelaporan, hingga distorsi informasi keuangan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abit Wiyana Putra selaku Manager Keuangan dan Tim Implementasi, integrasi antara POS Odoo dan modul Akuntansi tidak semata-mata dimulai dari aspek teknis sistem, tetapi justru diawali dari kesepakatan kebijakan akuntansi.

“Integrasi yang baik itu tidak dimulai dari sistem, tapi dari kebijakan akuntansinya dulu. Kami harus menyepakati metode pengakuan pendapatan, akun yang digunakan, serta bagaimana

memperlakukan selisih kas.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa keterpaduan sistem POS dengan akuntansi sangat bergantung pada keselarasan antara rancangan sistem dan prinsip akuntansi yang dianut oleh perusahaan klien. Tanpa kesepakatan ini, integrasi teknis berisiko menghasilkan pencatatan yang tidak sesuai secara akuntansi meskipun sistem berjalan otomatis.

Tahap selanjutnya yang menjadi kunci keterpaduan adalah proses pemetaan akun atau *chart of accounts mapping*. Bapak Abit Wiyana Putra menjelaskan bahwa setiap elemen transaksi POS harus dipetakan dengan akun yang tepat dalam sistem akuntansi, seperti produk yang dikaitkan dengan akun pendapatan, metode pembayaran dengan akun kas, bank, atau piutang, serta pajak dengan akun pajak keluaran.

“Kalau mapping akun tidak tepat, maka jurnal yang terbentuk juga tidak akan benar meskipun transaksinya sudah masuk sistem.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Melalui proses pemetaan ini, setiap transaksi POS secara otomatis menghasilkan jurnal akuntansi yang sesuai dengan struktur laporan keuangan perusahaan, sehingga meminimalkan intervensi manual dari pihak keuangan.

Tabel 4. 5 Pemetaan Elemen Transaksi POS ke Akun Akuntansi.

Pemetaan Elemen	
Elemen POS	Akun Akuntansi
Produk	Pendapatan
Tunai	Kas
Card	Bank
Pajak	Pajak Keluaran
Selisih Kas	Over/Short

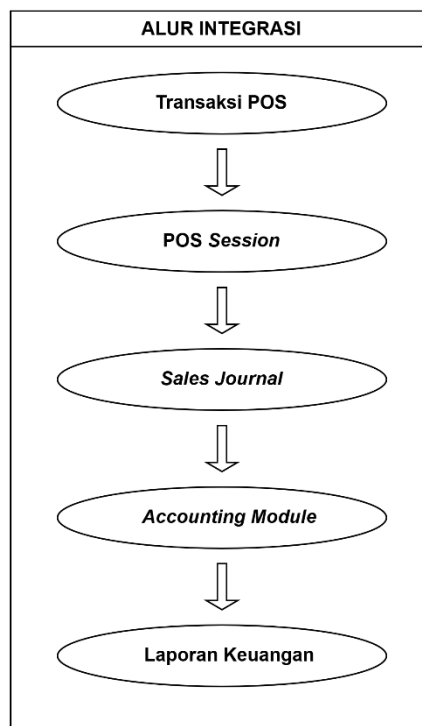
Selain pemetaan akun, konfigurasi sistem POS juga menjadi faktor penting dalam menjaga keterpaduan sistem. Tim implementasi melakukan pengaturan terkait mekanisme posting jurnal, apakah dilakukan secara otomatis atau manual, serta menentukan apakah jurnal dibentuk per transaksi atau per sesi POS.

“Konfigurasi ini kami sesuaikan dengan kebutuhan kontrol internal klien, supaya tetap ada keseimbangan antara otomatisasi dan pengawasan.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Konfigurasi tersebut memungkinkan perusahaan tetap menjaga kontrol terhadap proses akuntansi tanpa mengorbankan efisiensi *system*.

Dari sisi teknis, integrasi antara POS dan modul akuntansi berjalan melalui alur yang terstruktur. Transaksi yang terjadi di POS akan terikat pada satu sesi tertentu dan baru membentuk jurnal ketika sesi tersebut ditutup. Pada saat itu, sistem secara otomatis mencatat penjualan, pajak keluaran, serta kas, bank, atau piutang sesuai metode pembayaran yang digunakan. Seluruh jurnal ini kemudian masuk ke modul *Accounting* tanpa perlu input ulang. Proses ini bersifat *end-to-end* dan menjadi inti dari keterpaduan sistem POS Odoo dengan sistem akuntansi.

Gambar 4.3 Alur Integrasi Transaksi POS Odoo ke Modul *Accounting*.



Gambar 4. 4 Contoh Jurnal Otomatis dari Transaksi POS pada Sistem Odoo.

Semua	Tanggal	Entri Jurnal	Akun	Rekanan	Label	Debit	Kredit	Sesuai
☐	04/09/2025				POS/00005 - Kas	Rp		16
☐	04/09/2025				Dari pembayaran faktur		Rp	17
☐	03/09/2025				CUSTOMER RESTO		Rp	15
☐	03/09/2025					Rp		17
☐	03/09/2025				CUSTOMER RESTO		Rp	14
☐	03/09/2025					Rp		17
☐	03/09/2025				CUSTOMER RESTO		Rp	13
☐	03/09/2025					Rp		17
☐	03/09/2025				CUSTOMER RESTO		Rp	12
☐	03/09/2025					Rp		17
☐	03/09/2025				CUSTOMER RESTO		Rp	11
☐	03/09/2025					Rp		17
☐	03/09/2025				CUSTOMER RESTO		Rp	10
☐	03/09/2025					Rp		17

Tim implementasi juga mengantisipasi berbagai kondisi khusus yang sering terjadi dalam transaksi harian, seperti pembayaran gabungan (split payment), retur dan refund penjualan, transaksi offline yang baru disinkronkan kemudian, serta selisih kas saat penutupan sesi. Semua skenario tersebut diuji secara menyeluruh agar tidak menimbulkan distorsi pada laporan keuangan. Hal ini menunjukkan bahwa keterpaduan sistem tidak hanya diuji dalam kondisi normal, tetapi juga dalam situasi operasional yang kompleks.

Sebelum sistem digunakan secara penuh, dilakukan pula tahap pengujian dan rekonsiliasi, di mana tim membandingkan total transaksi POS dengan jurnal akuntansi serta memastikan konsistensi antara penjualan, stok, dan kas. Selain itu, tim implementasi juga melatih tim keuangan klien untuk membaca jurnal yang dihasilkan dari POS serta menelusuri audit trail hingga ke laporan keuangan.

“Kami pastikan tim keuangan klien paham bagaimana membaca jurnal dari POS, supaya setelah serah terima mereka bisa mengelola sistem secara mandiri.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa keterpaduan antara POS Odoo dan sistem akuntansi tidak hanya terletak pada aspek teknis

integrasi sistem, tetapi juga pada keselarasan kebijakan akuntansi, pemetaan akun, konfigurasi sistem, serta kesiapan pengguna. Temuan ini memperkuat jawaban atas rumusan masalah ketiga bahwa POS Odoo mampu membangun keterpaduan yang kuat antara pencatatan transaksi operasional dan sistem akuntansi penjualan perusahaan.

4.3.4 Kendala dan Strategi Tim Implementasi dalam Penerapan POS Odoo

Dalam praktik penerapan sistem POS pada perusahaan F&B, efektivitas pencatatan transaksi tidak hanya ditentukan oleh kecanggihan sistem yang digunakan, tetapi juga oleh berbagai faktor teknis dan non-teknis yang muncul selama proses implementasi. Ketidaksiapan konfigurasi, keterbatasan pengguna, hingga lemahnya koordinasi organisasi dapat memengaruhi sejauh mana sistem POS benar-benar mampu mengakomodasi pencatatan transaksi secara andal dan berkelanjutan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abit Wiyana Putra selaku Manager Keuangan Tim Implementasi, salah satu kendala teknis yang paling sering muncul adalah ketidaktepatan konfigurasi awal, khususnya dalam pemetaan akun, pajak, dan metode pembayaran.

“Kesalahan mapping akun penjualan, pajak, atau metode pembayaran bisa langsung berdampak pada jurnal dan laporan keuangan yang bias.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Selain itu, perbedaan antara kebutuhan klien dengan konfigurasi standar Odoo juga kerap menjadi tantangan tersendiri. Kondisi ini menuntut tim implementasi untuk mampu menyesuaikan sistem tanpa mengorbankan stabilitas dan prinsip akuntansi yang berlaku.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Abit Wiyana Putra selaku Manager Keuangan dan Tim Implementasi, salah satu kendala teknis yang paling sering muncul adalah ketidaktepatan konfigurasi awal, khususnya dalam pemetaan akun, pajak, dan metode pembayaran.

“Kesalahan mapping akun penjualan, pajak, atau metode pembayaran bisa langsung berdampak pada jurnal dan laporan keuangan yang bias.”. (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Selain itu, perbedaan antara kebutuhan klien dengan konfigurasi standar Odoo juga kerap menjadi tantangan tersendiri. Kondisi ini menuntut tim implementasi untuk mampu menyesuaikan sistem tanpa mengorbankan stabilitas dan prinsip akuntansi yang berlaku.

Kendala teknis lainnya berkaitan dengan integrasi sistem antar modul. Bapak Abit Wiyana Putra menjelaskan bahwa dalam beberapa kasus, transaksi POS tidak langsung terhubung dengan *Inventory* atau *Accounting* karena pengaturan tertentu belum diaktifkan.

“Jika setting integrasi belum tepat, update stok atau jurnal bisa tidak otomatis, sehingga data penjualan, stok, dan keuangan menjadi tidak sinkron.”. (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Di samping itu, faktor infrastruktur seperti koneksi internet dan penggunaan mode *offline* juga memunculkan tantangan tersendiri. Transaksi yang tertunda sinkronisasinya serta potensi konflik data akibat penggunaan *multi*-perangkat dapat menyebabkan data tidak *real-time* dan berisiko menimbulkan duplikasi transaksi. Dari hasil wawancara dengan Bapak Abit Wiyana Putra, dapat disimpulkan bahwa sisi non-teknis, resistensi pengguna menjadi kendala yang cukup signifikan.

“Tidak sedikit kasir atau staf yang enggan beralih dari sistem lama karena merasa diawasi lebih ketat atau belum terbiasa dengan sistem digital.”(Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Kondisi ini diperparah apabila klien belum memiliki standar operasional prosedur (SOP) yang seragam antar *outlet*, sehingga konfigurasi sistem sering kali berubah di tengah implementasi. Selain itu, perbedaan tingkat literasi teknologi pengguna juga menuntut tim implementasi untuk menyediakan

pelatihan yang lebih intensif dibandingkan rencana awal proyek. Pada saat sesi wawancara Bapak Abit Wiyana Putra menyampaikan kendala juga muncul dari sisi organisasi dan manajerial, seperti lambatnya pengambilan keputusan serta kurangnya keterlibatan manajemen klien.

“Tanpa dukungan manajemen, implementasi bisa tersendat karena keputusan penting menjadi lambat dan koordinasi antar tim tidak efektif.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Tabel 4. 6 Kendala Implementasi POS Odoo dan Strategi Penanganannya.

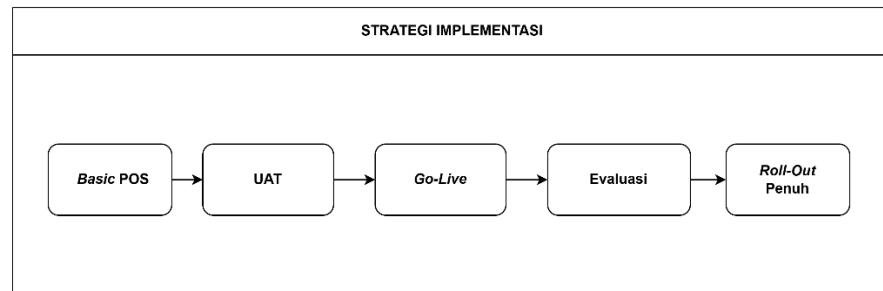
Jenis Kendala	Contoh Kendala	Strategi Penanganan
Teknis	Salah <i>mapping</i> akun	Validasi COA dan <i>Testing</i>
Teknis	Stok tidak sinkron	Aktifkan Integrasi dan Rekonsiliasi
Non Teknis	Resistensi <i>User</i>	Sosialisasi dan Pendampingan
Organisasi	Dukungan Manajemen Rendah	Pelibatan manajemen sejak awal

Bapak Abit Wiyana Putra menjelaskan untuk mengantisipasi berbagai kendala tersebut, tim implementasi menerapkan sejumlah strategi yang bersifat preventif maupun korektif. Salah satu strategi utama adalah memperkuat analisis kebutuhan di awal proyek melalui pemetaan proses bisnis *as-is* dan *to-be* secara detail.

“Pencegahan jauh lebih baik daripada perbaikan. Karena itu kami melibatkan user kunci dan manajemen sejak awal agar scope proyek jelas dan tidak banyak berubah di tengah jalan.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Strategi berikutnya adalah mengutamakan penggunaan fitur standar Odoo dan meminimalkan kustomisasi. Setiap kustomisasi yang dilakukan disertai dokumentasi dan pengujian agar sistem tetap stabil dan mudah dipelihara. Selain itu, pendekatan bertahap (*phased implementation*) juga diterapkan, di mana fitur inti POS diimplementasikan terlebih dahulu sebelum fitur lanjutan dijalankan secara penuh.

Gambar 4. 5 Gambaran Strategi Implementasi Bertahap POS Odoo.

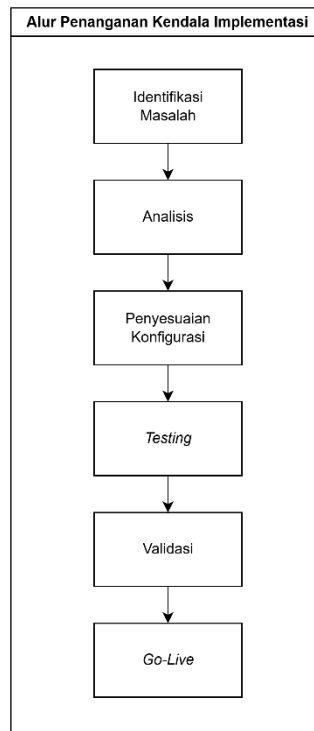


Tim implementasi juga menekankan pentingnya pengujian menyeluruh dan *User Acceptance Test* (UAT) bersama pengguna, bukan hanya oleh tim IT. Penguatan integrasi dan rekonsiliasi data dilakukan secara rutin guna memastikan konsistensi antara POS, *Inventory*, dan *Accounting*.

“Kami rutin melakukan rekonsiliasi antara penjualan, stok, dan kas agar selisih bisa segera terdeteksi sebelum berdampak ke laporan keuangan.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Dari sisi pengelolaan perubahan, tim menerapkan pendekatan yang berpusat pada pengguna melalui sosialisasi manfaat sistem, pendampingan awal saat go-live, serta penunjukan *key user* internal sebagai penggerak adopsi sistem. Pelatihan berjenjang dan penyusunan SOP operasional juga menjadi bagian penting dalam menurunkan kesalahan operasional dan meningkatkan kepercayaan pengguna terhadap sistem.

Gambar 4. 6 Alur Penanganan Kendala Implementasi POS Odoo.



Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa meskipun penerapan POS Odoo menghadapi berbagai kendala teknis, non-teknis, dan organisatoris, strategi yang diterapkan tim implementasi mampu menjaga sistem tetap berjalan sesuai kebutuhan klien. Temuan ini memperkuat jawaban atas rumusan masalah kedua bahwa POS Odoo dapat mengakomodasi pencatatan transaksi penjualan secara efektif, selama didukung oleh proses implementasi yang terstruktur dan strategi pengelolaan perubahan yang tepat.

4.3.5 Efektivitas Penerapan POS Odoo terhadap Kualitas Pengelolaan Transaksi dan Informasi Keuangan

Menilai praktik operasional perusahaan F&B, keberhasilan suatu sistem POS tidak hanya diukur dari kemampuannya mencatat transaksi, tetapi juga dari sejauh mana sistem tersebut mampu meningkatkan efisiensi kerja, kualitas data, serta mendukung pengambilan keputusan manajerial. Sistem yang hanya mampu mencatat transaksi tanpa memberikan nilai tambah terhadap pengelolaan informasi keuangan belum dapat dikatakan efektif secara menyeluruh.

Berdasarkan hasil evaluasi yang disampaikan oleh Bapak Abit Wiyana Putra selaku Manager Keuangan dan Tim Implementasi, penerapan POS Odoo pada perusahaan klien dinilai berada pada tingkat cukup efektif hingga sangat efektif, terutama dilihat dari sisi operasional harian.

“Setelah POS Odoo digunakan, proses transaksi menjadi lebih cepat dan terstandar, antrian kasir berkurang, dan kesalahan input harga maupun pajak menurun drastis.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa POS Odoo tidak hanya berperan sebagai alat pencatat transaksi, tetapi juga sebagai instrumen peningkatan efisiensi layanan dan kualitas proses bisnis di level outlet.

Tabel 4.7 Perbandingan Kinerja Operasional dan Akuntansi.

Perbandingan Kinerja		
Aspek	Sebelum POS Odoo	Setelah POS Odoo
Kecepatan Transaksi	Lambat	Lebih Cepat
Kesalahan <i>Input</i>	Tinggi	Rendah
Integrasi Data	Terpisah	Terintegrasi
Rekonsiliasi	Lama	Cepat

Bersamaan dengan pernyataan tersebut Bapak Abit Wiyana Putra juga menyebutkan bahwa efektivitas POS Odoo juga tercermin dari peningkatan kualitas dan keandalan data yang dihasilkan sistem.

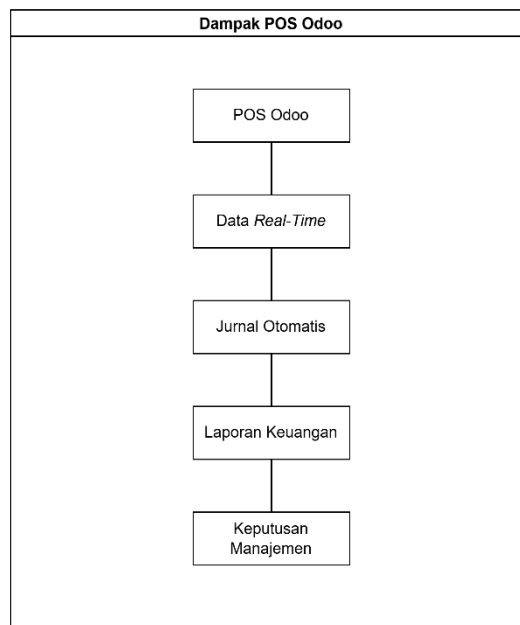
“Data penjualan tercatat real-time dan terpusat, serta konsistensi antara data POS, stok, dan akuntansi meningkat.”(Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Dengan karakteristik tersebut, perusahaan tidak lagi bergantung pada rekap manual atau laporan terpisah antar bagian, sehingga potensi perbedaan data dapat ditekan secara signifikan. Selain itu, keberadaan audit trail yang jelas memudahkan penelusuran transaksi apabila terjadi selisih atau kejanggalan data. Disebutkan juga oleh Bapak Abit Wiyana Putra bahwa dari sisi akuntansi, integrasi POS Odoo dengan modul Accounting memberikan dampak nyata terhadap peningkatan akurasi laporan keuangan.

“Jurnal penjualan terbentuk otomatis, proses rekonsiliasi penjualan dan kas menjadi lebih cepat, dan risiko salah saji laporan keuangan menurun.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Kondisi ini menunjukkan bahwa POS Odoo tidak hanya membantu proses pencatatan transaksi di tingkat operasional, tetapi juga memberikan kontribusi langsung terhadap kualitas informasi keuangan yang digunakan oleh tim keuangan maupun auditor internal.

Gambar 4.7 Dampak POS Odoo Terhadap Informasi.



Disebutkan oleh Bapak Abit dalam wawancara kondisi ini menunjukkan bahwa POS Odoo tidak hanya membantu proses pencatatan transaksi di tingkat operasional, tetapi juga memberikan kontribusi langsung terhadap kualitas informasi keuangan yang digunakan oleh tim keuangan maupun auditor internal.

“Kontrol kas menjadi lebih baik karena selisih bisa langsung terdeteksi, dan potensi kecurangan kasir lebih mudah dilacak.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Dengan demikian, POS Odoo tidak hanya meningkatkan efisiensi, tetapi juga mendukung terciptanya lingkungan pengendalian yang lebih kuat dalam pengelolaan kas dan transaksi. Namun di sisi lain, efektivitas sistem tidak

terlepas dari faktor manusia dan organisasi. Bapak Abit Wiyana Putra menekankan bahwa tingkat adopsi pengguna sangat menentukan optimalisasi manfaat sistem.

“Pada klien yang komitmennya tinggi, sistem digunakan optimal. Sebaliknya, jika disiplin pengguna rendah, manfaat POS Odoo tidak bisa dirasakan secara maksimal.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Pernyataan ini menunjukkan bahwa keberhasilan implementasi POS Odoo bukan semata-mata bergantung pada kualitas sistem, tetapi juga pada kualitas pelatihan, keterlibatan manajemen, serta kepatuhan pengguna terhadap SOP yang telah ditetapkan.

Tabel 4.8 Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas POS Odoo.

NO	Faktor	Dampak
1.	Pelatihan	Penggunaan Sistem Optimal
2.	Dukungan Manajemen	Implementasi Lancar
3.	Disiplin Pengguna	Data Akurat
4.	Infrastruktur	Sistem Stabil

Dalam evaluasi lanjutan, masih terdapat beberapa tantangan yang perlu diperhatikan, seperti ketergantungan pada koneksi internet di beberapa lokasi serta kebutuhan penyesuaian lanjutan terhadap laporan manajemen. Selain itu, pergantian SDM juga menuntut adanya pelatihan ulang agar kualitas penggunaan sistem tetap terjaga. Meski demikian, secara umum POS Odoo dinilai mampu memberikan dampak jangka menengah yang positif, antara lain meningkatnya pengambilan keputusan berbasis data serta kesiapan sistem untuk dikembangkan ke arah multi-outlet dan analitik lanjutan.

Berdasarkan keseluruhan temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa penerapan POS Odoo terbukti efektif dalam mengakomodasi pencatatan transaksi penjualan secara lebih efisien, akurat, dan terintegrasi, sekaligus meningkatkan kualitas pengelolaan informasi keuangan perusahaan. Hal ini memperkuat jawaban atas rumusan masalah kedua bahwa POS Odoo mampu mendukung sistem pencatatan transaksi penjualan secara efektif dalam konteks perusahaan F&B multi-outlet.

4.3.6 Efektivitas Penerapan POS Odoo terhadap Kualitas Pengelolaan Transaksi dan Informasi Keuangan

Dalam implementasi sistem POS, tantangan utama bukan semata terletak pada ketersediaan teknologi, melainkan pada bagaimana sistem tersebut dapat disesuaikan dengan realitas operasional perusahaan klien. Sistem yang baik secara teknis tetap berpotensi gagal apabila tidak mampu merepresentasikan kebutuhan bisnis yang sebenarnya. Oleh karena itu, keterlibatan aktif tim implementasi, termasuk penulis sebagai bagian di dalamnya, menjadi faktor penting dalam memastikan bahwa POS Odoo yang diterapkan benar-benar relevan dan dapat digunakan secara optimal oleh klien. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abit Wiyana Putra selaku Manager Keuangan dan Tim Implementasi, proses penyesuaian sistem selalu diawali dengan pemahaman mendalam terhadap proses bisnis klien.

“Pada tahap awal, kami tidak langsung bicara sistem, tetapi memahami dulu proses bisnis klien, mulai dari penjualan, kasir, stok, sampai akuntansi dan pajak.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Dalam konteks tersebut, penulis terlibat secara langsung dalam proses pengumpulan informasi kebutuhan klien, baik melalui diskusi internal tim, analisis dokumen bisnis, maupun observasi terhadap alur kerja operasional klien. Kontribusi ini membantu tim dalam mengidentifikasi kesenjangan antara proses berjalan (*as-is*) dan proses yang diharapkan (*to-be*), sehingga ruang lingkup penerapan POS Odoo dapat dirumuskan secara lebih akurat.

Tabel 4.9 Tabel Kontribusi Penulis dalam Implementasi POS Odoo.

Tabel Kontribusi		
Tahap Implementasi	Aktivitas Penulis	Output
- Analisis Kebutuhan	Membantu mengumpulkan kebutuhan klien	Daftar kebutuhan Sistem
- Perancangan Solusi	Menyusun <i>blueprint</i> OSFE	Dokumen OSFE
- Konfigurasi Sistem	Validasi master data	Data siap dipakai sistem

- Simulasi Transaksi	Uji alur transaksi	Sistem tervalidasi
- Dokumentasi	Menyusun <i>user guide POS</i>	<i>Manual POS</i>

Peran penulis juga tampak pada tahap perancangan solusi sistem. Bersama tim implementasi, penulis ikut serta dalam penyusunan blueprint sistem, khususnya pada pemetaan alur transaksi penjualan yang disesuaikan dengan karakteristik bisnis klien. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Abit Wiyana Putra dalam sesi wawancara.

“Kami mendesain alur transaksi POS sesuai pola transaksi klien, termasuk tunai, non-tunai, retur, diskon, hingga multi-payment, serta memastikan integrasinya dengan modul lain seperti Inventory dan Accounting.”(Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Dalam proses ini, penulis berkontribusi melalui penyusunan dokumen *Optimized System for FnB Environment (OSFE)* sebagai blueprint sistem yang merepresentasikan kebutuhan bisnis F&B, sekaligus menjadi acuan teknis dalam konfigurasi sistem POS Odoo.

Gambar 4. 8 Blueprint OSFE untuk Lingkungan F&B

Perusahaan		Versi	1
Dokumen	Bisnis Proses	Tanggal	10 Oktober 2025

		3. Selesai
3	Staf PoS	Memasukkan Setiap Produk Sesuai Daftar Harga Menu: PoS > Produk > Daftar Harga 1. Pilih Daftar Harga Yang Sudah Dibuat 2. Melengkapi isian: a. Peraturan Harga b. Masukkan Semua Sesuai Kategori Penjualan Dari Produk Tersebut 3. Selesai
4	Kepala Divisi PoS	Crosscheck Semua Daftar Produk dan Daftar Harga Yang Sudah Dibuat Menu: PoS > Produk > Daftar Harga 1. Pilih Daftar Harga Yang Akan Di Check 2. Pastikan Semua Sudah Sesuai Dengan Daftar Yang Dibuat Di Awal 3. Selesai

2.1.2 Sample Input Data Produk & Kategori Produk- Manual Book

2.1.2.1 Staf PoS

Membuat List Produk dan Harga Produk Yang Ada Di RC Bantulan Premium / Cabang Yang Lain
Staff PoS bisa memulai langkah ini dengan membuka aplikasi **Point of Sales**, pilih **Produk**, pilih **Produk** dan pilih **Baru**.



Pada tampilan yang muncul, staf PoS dapat melengkapi isian dari nama **Produk** yang akan di input, centang **Bagian Produk** untuk produk yang mau di input, **Tipe Produk** termasuk tipe apa produk yang akan di input, **Harga Jual dan Pajaknya** apabila produk masuk dalam penjualan, **Modal dan Pajaknya** (Harga Beli dari Barang Tersebut), **Kategori** dari produk yang mau di input dan **Perusahaan** untuk bagian mana produk ini akan ditampilkan.

Selain dalam tahap desain, kontribusi penulis juga terlihat dalam proses penyesuaian konfigurasi sistem. Penulis terlibat dalam validasi master data seperti outlet, produk, akun, serta struktur transaksi, guna memastikan bahwa konfigurasi POS Odoo mencerminkan kebijakan operasional klien. Hal ini

selaras dengan pernyataan Bapak Abit Wiryana Putra yang diungkapkan dalam sesi wawancara.

“Setiap klien memiliki model bisnis yang berbeda, sehingga konfigurasi POS tidak bisa disamaratakan untuk semua klien.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Dengan terlibat langsung dalam proses tersebut, penulis memperoleh pemahaman bahwa kesesuaian sistem tidak hanya bergantung pada fitur yang tersedia, tetapi juga pada kecermatan dalam menerjemahkan kebutuhan bisnis ke dalam konfigurasi teknis.

Kontribusi penulis juga mencakup aspek non-teknis, khususnya dalam mempertimbangkan kesiapan pengguna dan kemudahan penggunaan sistem. Penulis turut serta dalam kegiatan simulasi transaksi dan uji coba sistem, serta memberikan masukan terkait antarmuka dan alur penggunaan POS agar lebih mudah dipahami oleh pengguna.

Tabel 4.10 Tabel Kesesuaian Kebutuhan Bisnis Klien dengan Konfigurasi POS Odoo.

Kebutuhan Bisnis	Konfigurasi POS Odoo
<i>Multi Outlet</i>	<i>Setup Multi Location</i>
Pembayaran Non-Tunai	<i>Card</i>
Diskon Promo	<i>Promo Engine</i>
Laporan per-Outlet	<i>Reporting POS</i>

Hal tersebut selaras dengan yang dijelaskan pada saat wawancara yang telah dilakukan penulis dengan Bapak Abit Wiyana Putra.

“Sistem yang terlalu kompleks justru berisiko tidak digunakan optimal, terutama jika literasi teknologi pengguna masih beragam.”. (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Dengan demikian, penulis tidak hanya berkontribusi pada aspek teknis, tetapi juga pada aspek adopsi sistem oleh pengguna, yang menjadi faktor penting dalam keberhasilan implementasi POS Odoo. Dalam seluruh proses implementasi tersebut, penulis bersama tim tetap berpegang pada prinsip keberlanjutan sistem. Penulis ikut terlibat dalam diskusi internal terkait upaya

meminimalkan kustomisasi dan memaksimalkan penggunaan fitur standar Odoo agar sistem lebih stabil dan mudah dikembangkan di masa depan. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Abit Wiryana Putra dalam sesi wawancara.

“Kami selalu mengutamakan fitur standar Odoo dan meminimalkan kustomisasi supaya sistem lebih stabil dan siap dikembangkan ke depan.” (Abit Wiyana Putra, Manajer Keuangan dan Tim Implementasi).

Berdasarkan keseluruhan pengalaman tersebut, dapat disimpulkan bahwa kontribusi penulis sebagai bagian dari tim implementasi tidak hanya bersifat administratif, tetapi juga berperan dalam menjamin kesesuaian POS Odoo dengan kebutuhan bisnis klien. Melalui keterlibatan dalam analisis kebutuhan, perancangan solusi, konfigurasi sistem, hingga simulasi penggunaan, penulis turut mendukung keberhasilan POS Odoo dalam mengakomodasi pencatatan transaksi penjualan secara efektif. Temuan ini memperkuat jawaban atas rumusan masalah keenam, bahwa kontribusi penulis memiliki peran nyata dalam proses implementasi sistem POS Odoo yang selaras dengan kebutuhan bisnis klien.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis, perencanaan, pengembangan, dan implementasi Sistem POS Odoo pada proses bisnis perusahaan klien. Berdasarkan hasil pelaksanaan magang dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem Point of Sale (POS) Odoo pada perusahaan klien mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan kualitas pengelolaan transaksi penjualan dan informasi keuangan, khususnya dalam konteks perusahaan F&B multi-outlet, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Karakteristik alur transaksi penjualan dan proses bisnis pada perusahaan F&B multi-outlet, Penelitian ini menemukan bahwa karakter utama proses bisnis F&B ditandai oleh volume transaksi yang tinggi, kebutuhan kecepatan layanan, serta kompleksitas pengelolaan outlet yang tersebar. Alur transaksi penjualan bersifat dinamis dan menuntut sistem yang mampu menangani variasi metode pembayaran, promo, retur, serta sinkronisasi stok antar outlet secara *real-time*. Karakteristik ini menjadikan perusahaan F&B multi-outlet memerlukan sistem pencatatan transaksi yang tidak hanya cepat, tetapi juga terintegrasi dan fleksibel terhadap perubahan operasional.
2. Temuan terkait sejauh mana penerapan sistem POS Odoo mampu mengakomodasi pencatatan transaksi penjualan di outlet, hasil penelitian menunjukkan bahwa POS Odoo terbukti mampu mengakomodasi kebutuhan pencatatan transaksi secara efektif. Hal ini tercermin dari kemampuannya dalam menyediakan input transaksi terstandar, perhitungan otomatis harga, pajak, dan diskon, serta dukungan terhadap transaksi online maupun *offline*. POS Odoo juga memungkinkan pencatatan transaksi dilakukan secara real-time dan terpusat, sehingga meminimalkan kesalahan pencatatan manual dan meningkatkan efisiensi operasional kasir di outlet.

3. Keterpaduan antara proses pencatatan di POS Odoo dengan sistem pencatatan akuntansi penjualan, penelitian ini menyimpulkan bahwa integrasi antara POS Odoo dan modul akuntansi berjalan secara menyeluruh dan sistematis. Setiap transaksi penjualan yang tercatat di POS secara otomatis membentuk jurnal akuntansi sesuai dengan kebijakan dan pemetaan akun yang telah ditetapkan. Integrasi ini tidak hanya mempercepat proses pencatatan keuangan, tetapi juga mengurangi risiko perbedaan data antara laporan penjualan, stok, dan laporan keuangan, sehingga meningkatkan konsistensi informasi akuntansi.
4. Manfaat dan tantangan penerapan sistem POS Odoo dalam konteks akuntansi, penelitian ini menemukan bahwa manfaat utama yang diperoleh meliputi peningkatan akurasi pencatatan, penguatan pengendalian internal, kemudahan audit *trail*, serta percepatan proses rekonsiliasi data keuangan. Namun demikian, penerapan POS Odoo juga menghadapi sejumlah tantangan, baik teknis maupun non-teknis, seperti kesalahan konfigurasi awal, resistensi pengguna, keterbatasan literasi teknologi, serta ketergantungan pada kualitas koneksi internet. Tantangan tersebut dapat diminimalkan melalui strategi implementasi yang terstruktur, pelatihan pengguna, serta keterlibatan aktif manajemen klien.
5. Implikasi penerapan POS Odoo terhadap kualitas informasi akuntansi yang dihasilkan, penelitian ini menyimpulkan bahwa POS Odoo memberikan dampak positif terhadap peningkatan kualitas informasi akuntansi perusahaan. Integrasi data yang real-time, konsistensi antar modul, serta keterlacakan transaksi yang baik menjadikan informasi keuangan lebih andal, relevan, dan tepat waktu. Kondisi ini memperkuat peran sistem sebagai basis pengambilan keputusan manajerial yang berbasis data serta meningkatkan kepercayaan manajemen terhadap laporan keuangan yang dihasilkan.
6. Peran dan kontribusi peneliti sebagai bagian dari tim implementasi dalam proses penerapan sistem POS Odoo, penelitian ini menunjukkan bahwa peneliti tidak hanya berperan sebagai pengamat, tetapi terlibat aktif

dalam proses pengujian sistem dan dokumentasi implementasi. Kontribusi peneliti tercermin melalui keterlibatan dalam simulasi transaksi, validasi master data, penyusunan blueprint sistem Optimized System for FnB Environment (OSFE), serta penyusunan dokumentasi dan panduan penggunaan sistem. Keterlibatan tersebut membuktikan bahwa peran peneliti memberikan kontribusi nyata dalam mendukung keberhasilan implementasi POS Odoo, khususnya dalam memastikan sistem siap digunakan secara operasional dan terdokumentasi dengan baik.

5.2 Keterbatasan

Penelitian ini memiliki sejumlah keterbatasan yang perlu diperhatikan sebagai bagian dari refleksi akademik terhadap hasil yang diperoleh.

Pertama, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus pada satu proyek implementasi POS Odoo, sehingga hasil penelitian belum dapat digeneralisasikan untuk seluruh perusahaan F&B atau seluruh pengguna POS Odoo. Temuan yang diperoleh lebih merepresentasikan konteks dan karakteristik proyek yang menjadi objek penelitian.

Kedua, sumber data utama penelitian ini berasal dari wawancara dengan pihak tim implementasi, sehingga sudut pandang yang digunakan lebih dominan mencerminkan perspektif penyedia solusi dibandingkan perspektif pengguna akhir secara langsung. Keterbatasan akses terhadap kasir atau manajemen klien secara langsung membatasi ruang eksplorasi terhadap pengalaman pengguna dari sisi operasional harian.

Ketiga, penelitian ini belum didukung oleh data kuantitatif perusahaan klien, seperti laporan keuangan rinci atau indikator kinerja finansial, sehingga dampak penerapan POS Odoo terhadap kinerja keuangan belum dapat diukur secara numerik. Oleh karena itu, analisis yang dilakukan lebih menekankan pada aspek proses, integrasi sistem, serta kualitas informasi akuntansi secara konseptual dan praktis.

Keterbatasan-keterbatasan tersebut diharapkan dapat menjadi pijakan bagi penelitian selanjutnya untuk mengembangkan kajian yang lebih luas, baik dengan melibatkan lebih banyak objek penelitian maupun menggunakan pendekatan kuantitatif guna memperoleh gambaran yang lebih komprehensif.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, kesimpulan, serta keterbatasan yang telah diidentifikasi, penulis menyampaikan beberapa saran sebagai berikut.

5.3.1 Saran Bagi Perusahaan Klien

Perusahaan klien disarankan untuk terus mengoptimalkan pemanfaatan karakteristik POS Odoo yang telah terbukti sesuai dengan kebutuhan perusahaan F&B multi-outlet, khususnya dalam mendukung pencatatan transaksi *real-time*, pengelolaan multi-payment, serta integrasi data antar outlet. Optimalisasi ini penting agar POS Odoo tidak hanya berfungsi sebagai alat operasional, tetapi juga sebagai sarana pengendalian proses bisnis secara menyeluruh.

Selain itu, perusahaan klien perlu menjaga konsistensi penerapan SOP berbasis sistem, terutama dalam aspek pengendalian kas, penutupan sesi POS, dan rekonsiliasi data penjualan dengan laporan keuangan. Upaya ini akan semakin memperkuat kualitas informasi akuntansi yang dihasilkan serta meningkatkan keandalan laporan keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial.

Perusahaan juga disarankan untuk melakukan evaluasi dan penyesuaian konfigurasi sistem secara berkala, terutama ketika terjadi perubahan kebijakan bisnis, struktur organisasi, maupun regulasi perpajakan, agar POS Odoo tetap adaptif terhadap dinamika lingkungan usaha.

5.3.2 Saran Bagi Tim Implementasi PT Global Prima Utama

Tim implementasi disarankan untuk terus memperkuat pendekatan implementasi yang berbasis karakteristik bisnis klien, khususnya pada sektor F&B yang memiliki kompleksitas transaksi tinggi dan dinamika operasional yang cepat. Penguatan fase analisis kebutuhan dan pemetaan proses bisnis perlu

tetap menjadi prioritas agar solusi POS Odoo yang diterapkan benar-benar merepresentasikan kebutuhan nyata klien.

Selain itu, tim implementasi disarankan untuk mengembangkan mekanisme pengujian lintas modul, khususnya antara POS, Inventory, dan Accounting, guna memastikan konsistensi data dan kualitas informasi akuntansi yang dihasilkan sistem. Penyusunan dokumentasi implementasi, blueprint, serta panduan penggunaan sistem secara lebih sistematis juga perlu terus ditingkatkan agar memudahkan proses serah terima dan pemeliharaan jangka panjang.

Pengembangan kompetensi tim dalam aspek akuntansi, pengendalian internal, dan manajemen perubahan juga menjadi penting agar implementasi sistem tidak hanya unggul secara teknis, tetapi juga kuat secara tata kelola dan berkelanjutan.

5.3.3 Saran Bagi Mahasiswa dan Penelitian Selanjutnya

Bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian atau magang serupa, disarankan untuk tidak hanya memusatkan perhatian pada aspek teknis sistem POS, tetapi juga pada karakteristik proses bisnis, implikasi akuntansi, serta dampaknya terhadap kualitas informasi keuangan dan pengendalian internal perusahaan. Pendekatan komprehensif tersebut akan menghasilkan analisis yang lebih relevan dan bernilai akademik.

Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar kajian diperluas pada pengukuran kuantitatif dampak penerapan POS Odoo terhadap kinerja keuangan perusahaan, seperti efisiensi biaya operasional, peningkatan margin laba, maupun penurunan tingkat kesalahan pencatatan transaksi. Selain itu, penelitian komparatif antara POS Odoo dengan sistem POS atau ERP lain juga dapat menjadi alternatif kajian yang bernilai akademik tinggi dan aplikatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Andy, Fahryza Andy Maulana, and Suyud Widiono. 2024. "Inovasi Teknologi Dalam Manajemen Penjualan: Aplikasi Point of Sales Berbasis Web Untuk UMKM." *Infomatek* 26(2): 161–74. doi:10.23969/infomatek.v26i2.19007.
- Chandra, Albert Yakobus, Ahmad Iwan Fadli, Irfan Pratama, and Putri Taqwa Prasetyaningrum. 2022. "Optimalisasi Aplikasi Point of Sales (POS) Untuk Meningkatkan Proses Bisnis Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Warung Inyong (Nyong Group)." *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia* 2(6): 1875–82. doi:10.54082/jamsi.556.
- Chofreh, Abdoulmohammad Gholamzadeh, Feybi Ariani Goni, and Jiří Jaromír Klemeš. 2018. "A Roadmap for Sustainable Enterprise Resource Planning Systems Implementation (Part III)." *Journal of Cleaner Production* 174: 1325–37. doi:10.1016/j.jclepro.2017.10.285.
- Coastera, Funny Farady, Mochammad Yusa, and Desi Andreswari. 2023. "Penerapan Sistem Informasi Point Of Sale (POS) Untuk Menunjang Proses Transaksi UMKM Toko Broovape Kelurahan Sawah Lebar Baru." *Abdi Reksa* 4(1): 23–32. doi:10.33369/abdireksa.v4.i1.23-32.
- Djuri, Phatra Anggana, I Putu Edi Darmawan, Annastry Widyakusuma, and Muhammad Bashri Bas. 2025. "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pada Usaha Kedai Kopi: Studi Kasus Pada Base Coffee Indonesia." *Jurnal Bisnis Mahasiswa* 5(1): 81–91. doi:10.60036/jbm.v5i1.297.
- Eka Yulianti, Laila Kaltsum Hafizhah Salma, Faiz Farid Afifi, and Toti Fernanda Suprpto. 2025. "Perancangan Dan Implementasi Sistem Point of Sale (POS) Yang Terintegrasi Dengan Inventory Gudang Menggunakan Metode Waterfall." *Jurnal Teknik Informatika dan Teknologi Informasi* 5(2): 428–40. doi:10.55606/jutiti.v5i2.5596.
- Guest, Greg, Emily E. Namey, and Marilyn L. Mitchell. 2013. *Collecting Qualitative Data: A Field Manual for Applied Research*. 1 Oliver's Yard, 55 City Road London EC1Y 1SP: SAGE Publications, Ltd. doi:10.4135/9781506374680.

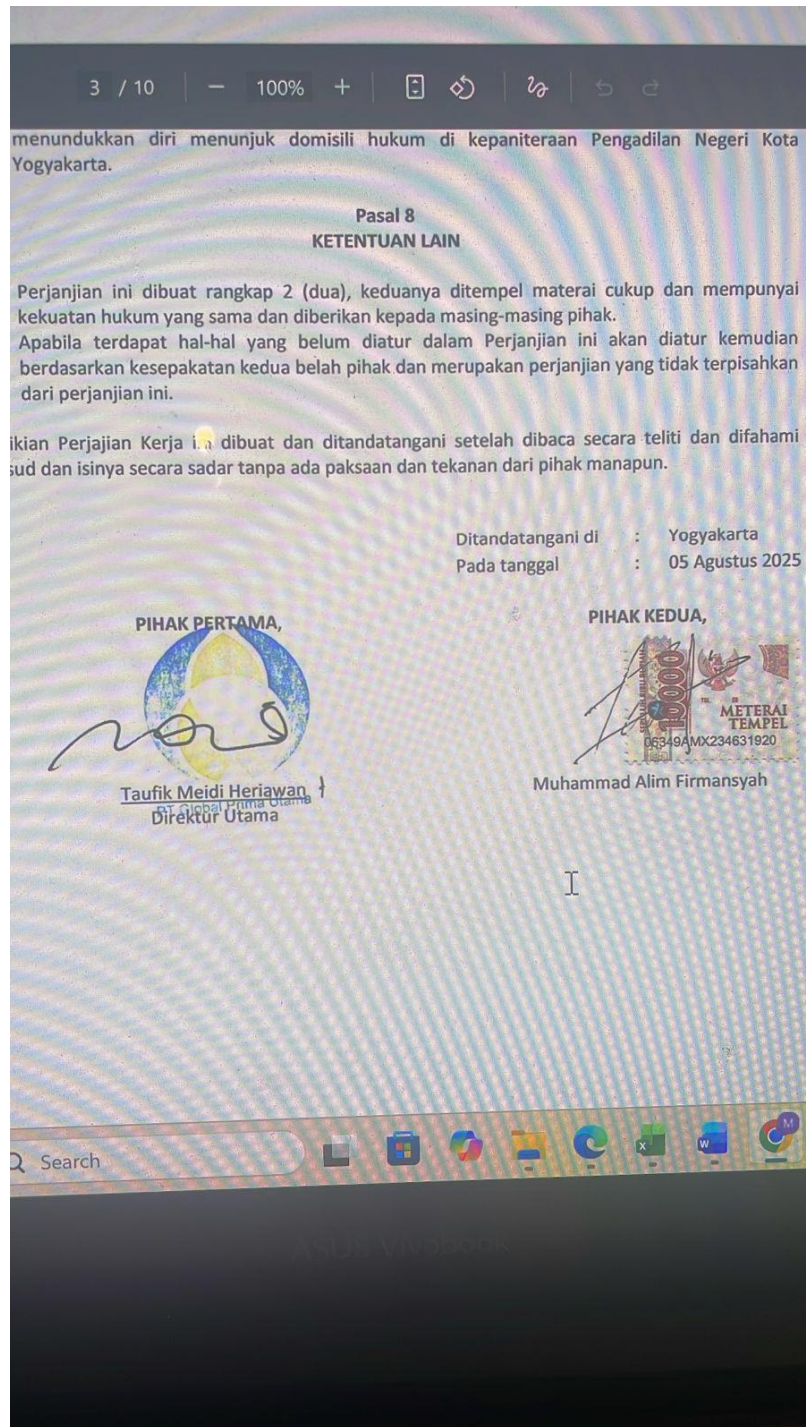
- John W. Creswell, Cheryl N. Poth. 2017. *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing among Five Approaches*. 4th ed. SAGE Publications.
- Kallio, Hanna, Anna-Maija Pietilä, Martin Johnson, and Mari Kangasniemi. 2016. "Systematic Methodological Review: Developing a Framework for a Qualitative Semi-structured Interview Guide." *Journal of Advanced Nursing* 72(12): 2954–65. doi:10.1111/jan.13031.
- Lincoln, Yvonna S, and Egon G Guba. 2016. *The Constructivist Credo*. Routledge. doi:10.4324/9781315418810.
- Marshall B. Romney, Paul J. Steinbart. 2017. *Accounting Information Systems, Global Edition*. 14th ed. Pearson Education.
- Nugroho, Bayu Setyo, Allveriska Rahma, Grendis Marzha Amelya, Intan Dwi Yuniarti, Loren Dwi Sekar Arum, and Reitha Alya Pramudia. 2022. "Implementasi Sistem Point of Sale (POS) Dan Customer Relationship Management (CRM) Menggunakan Enterprise Resource Planning Pada UKM Zahira Sprei." *JTET (Jurnal Teknik Elektro Terapan)* 11(3): 103–13.
- Nurjanah, Ayu Lestari, and Lisna Sukmawati. 2023. "Web-Based Point of Sale (POS) Information System at PT Sinergi Nusa Inovative Using Odoo." *JESII: Journal of Elektronik Sistem InformasI* 1(1): 1–10. doi:10.31848/jesii.v1i1.3176.
- Rohanah, S. L., Yulianti, L. ., & Effendi, R. 2025. "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Persediaan Barang Dagang Berdasarkan SAK EMKM Pada UKM Cookies ." *Indonesian Journal of Economy and Education Economy*: 134–43.
- Trisnadewi, N. K. A., & Parma, I. P. G. 2025. "Penerapan Sistem Akuntansi Untuk Pencatatan Penjualan Di UMKM 'Pia Cinta'." *ARSY : Jurnal Aplikasi Riset Kepada Masyarakat*: 814–18.
- Yin, Robert K. 2018. 53 *Journal of Hospitality & Tourism Research Case Study Research and Applications: Design and Methods*. doi:10.1177/109634809702100108.

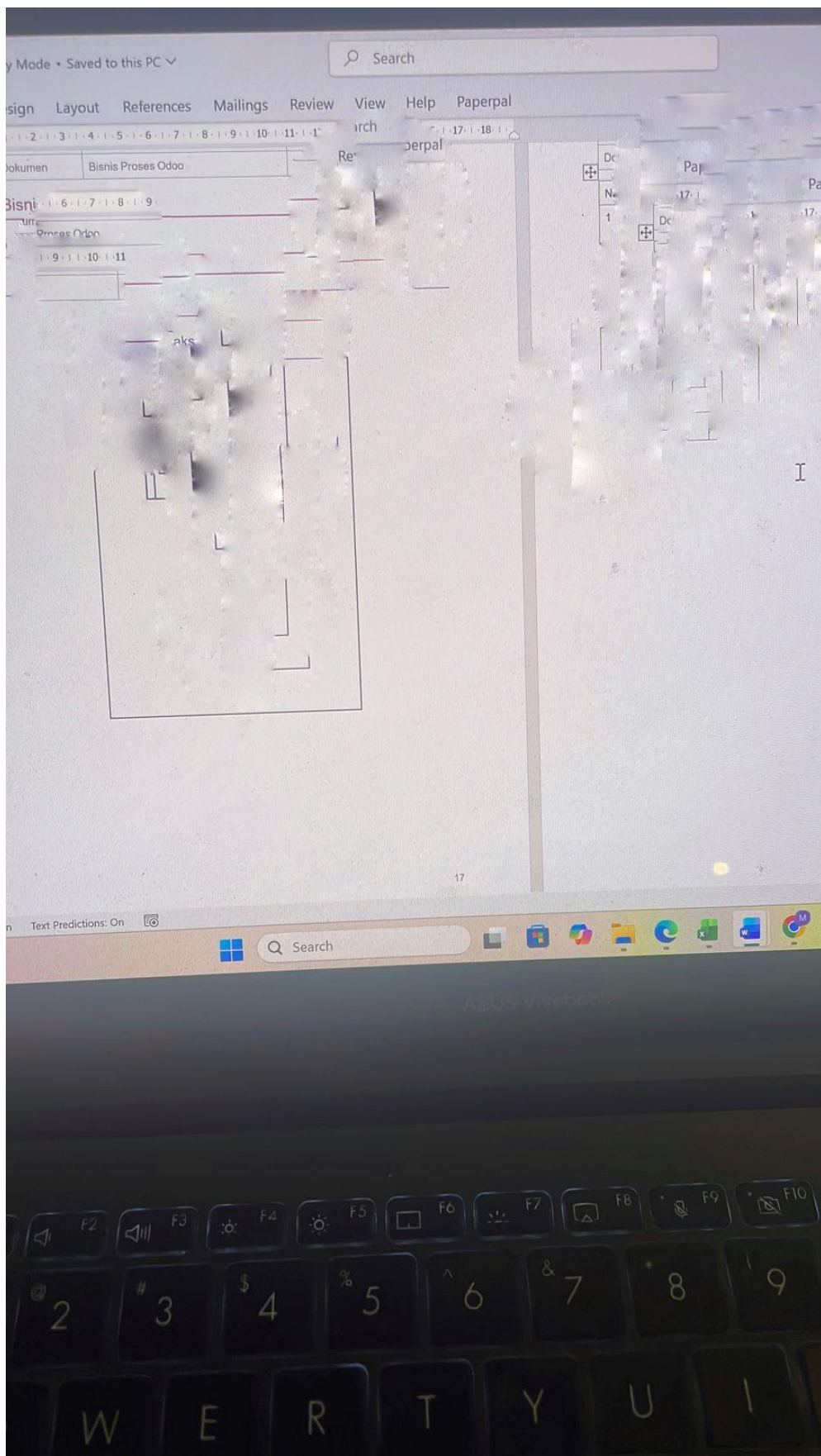
LAMPIRAN

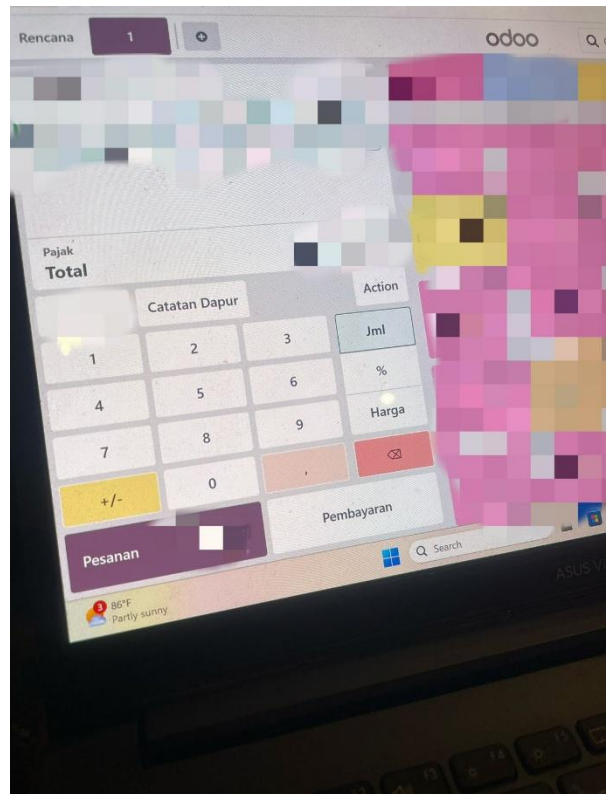
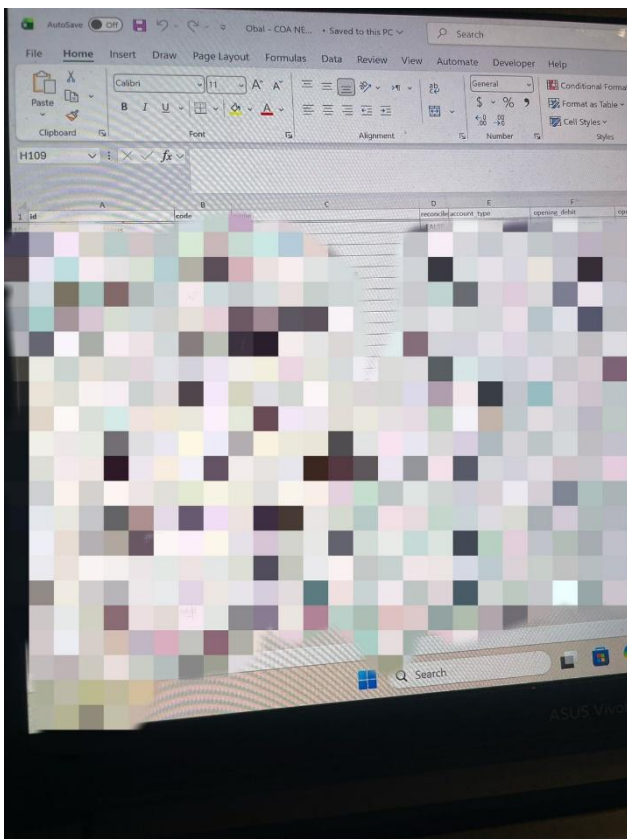
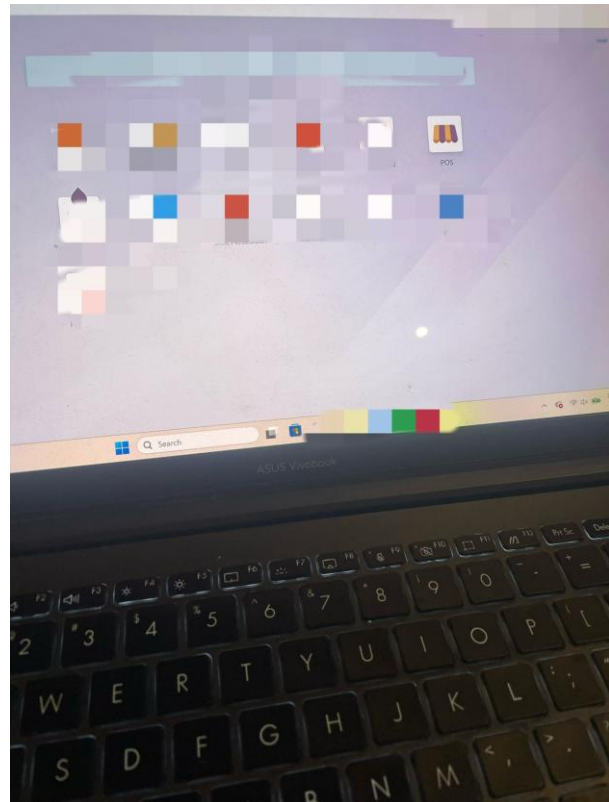
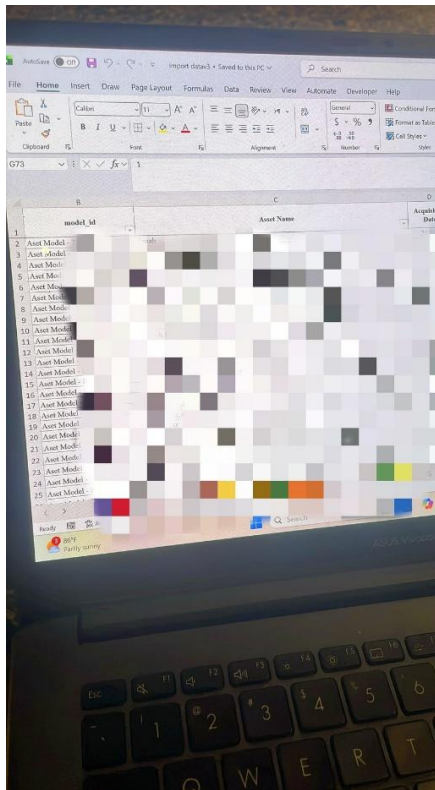
Lampiran 1: Link Video Magang

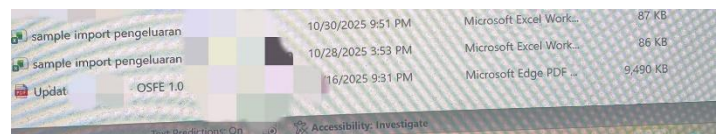
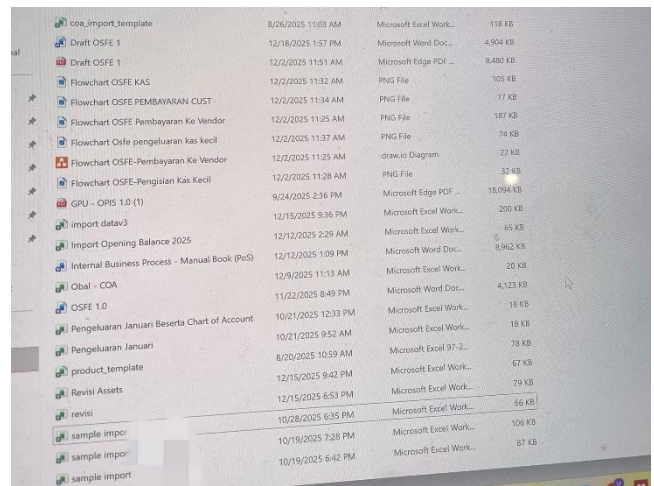
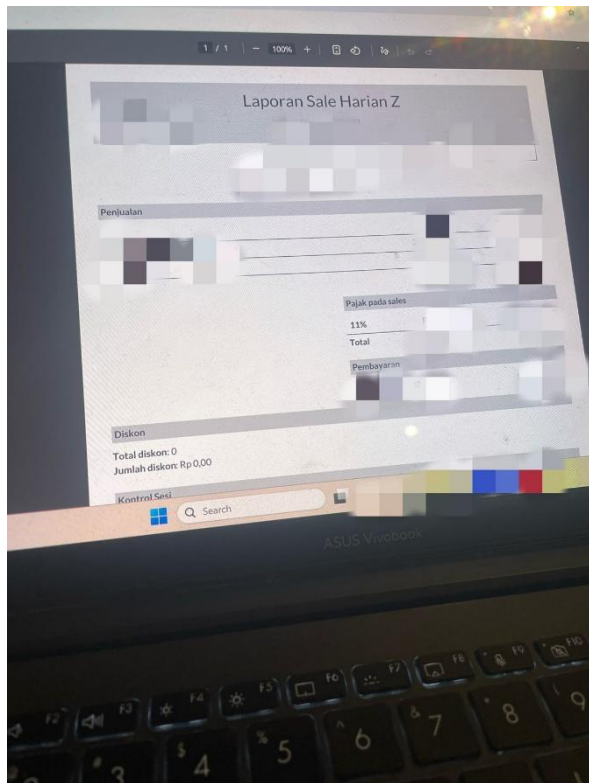
https://drive.google.com/file/d/13CjbfX9g1vLIXcCUZeJYxXvy2B1mY_TP/view?usp=sharing

Lampiran 2 : Data-data yang diperoleh selama magang









Lampiran 3: Kegiatan Pelaksanaan Magang



BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/MAGANG

MAGANG BERJUDUL

**Analisis Penerapan Sistem POS Odoo dalam Pengelolaan Transaksi Outlet pada PT XYZ: Studi Kasus
Perusahaan F&B**

Disusun oleh : MUHAMMAD ALIM FIRMANSYAH

Nomor Mahasiswa : 22312093

**Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Selasa, 03 Februari 2026**

Penguji/Pembimbing Magang : Rifqi Muhammad, Prof., SE., SH., M.Sc., Ph.D., SAS.

Penguji : Yunan Najamuddin, Drs., MBA., CMA., CAPF

**Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia**



Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D., CFrA, CertIPSAS.

SURAT KETERANGAN HASIL TES KEMIRIPAN

No.: 2615/Ka.Div/10/Div.PP/I/2026

Bismillaahirrahmaanirrahiim.

Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : **Muhammad Alim Firmansyah**
Nomor Mahasiswa : **22312093**
Dosen Pembimbing : **Rifqi Muhammad, Prof., SE., SH., M.Sc., Ph.D., SAS**
Program Studi : **Akuntansi**
Judul Karya Ilmiah : **Analisis Penerapan Sistem Pos Odoo dalam Pengelolaan Transaksi Outlet pada PT XYZ : Studi Kasus Perusahaan F&B**
Nomor Hp : **081914336066**

Karya ilmiah yang bersangkutan di atas telah melalui proses tes kemiripan (*similarity test*) menggunakan **Turnitin** dengan hasil **11% (sebelas persen)** sesuai aturan batas minimal dinyatakan lolos yang diberlakukan di Universitas Islam Indonesia yaitu sebesar 20% (dua puluh persen).

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb

Yogyakarta, 21 Januari 2026

Kepala Divisi Pengelolaan Pengetahuan,



Suwardi, S.IP., M.IP.



Rp 50.000

✓ Berhasil

Waktu Selesai: 12 Feb 2026, 15:04

Dikirim Dari



MUHAMMAD *****

Kirim Ke



HUSNA AMALINA SHOLIH
Bank Mandiri:
1370024577658

Sumber Dana



Saldo ShopeePay

Rincian Referensi

Deskripsi

Pembayaran Sumbangan
Buku Untuk Bebas Pust...

Order SN

UWSYVNVHB2BN4O6VT
ULRZ1ENYOYJ2I



Download Aplikasi ShopeePay
Juaranya Gratis Admin!



ShopeePay telah berizin dan diawasi oleh Bank Indonesia.

*Biaya (Jika Ada) Termasuk PPN

PT Airpay International Indonesia

Sopo Del Office Tower & Lifestyle, Lantai 11,

Jalan Mega Kuningan Barat III Lot 10.1-6

Kawasan Mega Kuningan, Setiabudi,

Jakarta Selatan 12950

NPWP: 74.557.562.1-031.000