



I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini teknologi informasi memegang peranan dalam strategi persaingan pada dunia bisnis. Dengan melakukan integrasi teknologi milik perusahaan, pemangku kepentingan bisnis dapat mengakses informasi secara tepat waktu dan membuat suatu keputusan yang lebih baik. Salah satu pendekatan yang populer dan banyak digunakan untuk mengembangkan sistem yang terintegrasi pada perusahaan adalah penggunaan sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) (Akbar *et al.* 2015). *Enterprise Resource Planning* (ERP) adalah sistem informasi yang mengintegrasikan dan mengotomatisasikan proses bisnis yang berhubungan dengan berbagai aspek perusahaan yaitu otomasi, produksi, maupun distribusi perusahaan (Nofri *et al.* 2015). Banyak sekali produk *Enterprise Resource Planning* (ERP) yang digunakan oleh berbagai perusahaan untuk mengelola bisnisnya, salah satunya yaitu ERP Microsoft Dynamics 365 Business Central.

Microsoft Dynamics 365 Business Central merupakan salah satu aplikasi *Enterprise Resource Planning* (ERP) berbasis *cloud* yang ditargetkan untuk Perusahaan skala kecil dan menengah (Demiliani dan Tacconi 2019). Microsoft Dynamics 365 Business Central ini terdiri atas berbagai macam modul, yaitu *financial management, sales & service management, project management, supply chain management, operation management, dan reporting & analytics.*

Pada era digital ini, aktivitas masyarakat dapat dilakukan lebih mudah. Dengan adanya kemudahan tersebut, terjadi perubahan perilaku masyarakat, salah satunya yaitu dalam aspek ekonomi. Dengan media digital, masyarakat akan cenderung lebih mudah untuk memenuhi kebutuhan ekonominya, seperti melakukan transaksi jual beli *online*. Meskipun demikian, masih terdapat orang yang lebih menyukai belanja secara *offline* melalui toko fisik daripada belanja *online*. Dengan hal ini, perusahaan harus melakukan antisipasi agar tetap dapat bertahan dengan situasi ini, yaitu dengan membuka berbagai *channel* yang tetap dapat terintegrasi satu sama lain. Pendekatan pemasaran harus mampu memadukan interaksi *online* dan *offline* antara perusahaan dengan konsumen (Hutabarat *et al.* 2021). Pendekatan ini dapat disebut strategi bisnis yang bernama *Omnichannel*.

Omnichannel merupakan model bisnis yang dalam pengoperasian dan pelayanannya terintegrasi pada semua saluran penjualan yang dimiliki perusahaan dalam satu sistem secara keseluruhan (Simatupang *et al.* 2021). Salah satu perusahaan yang menyediakan produk bisnis berbasis *Omnichannel* adalah PT Guardia Teknologi Indonesia atau dapat disebut dengan Jubelio (Fariha 2020).

Dalam menjalankan proses bisnisnya, terdapat perusahaan yang menggunakan ERP Dynamics 365 Business Central, kemudian menggunakan Jubelio *Omnichannel* untuk membantu proses transaksi perusahaan. Hal ini dilakukan untuk mengelola bisnis yang dijalankan agar dapat berjalan lebih efektif dan sesuai dengan tujuan bisnis yang ada. Meski demikian, dalam pelaksanaannya terdapat kendala-kendala dalam penggunaan 2 aplikasi tersebut, salah satunya yaitu yang terdapat pada modul *sales*. Modul *sales* adalah modul yang digunakan untuk mengelola dan mengklasifikasikan penjualan, yaitu pembuatan atau pengecekan data pesanan yang sudah ada (Butarbutar *et al.* 2021). Kendala yang terjadi pada modul *sales* yaitu data *product* dan *product stock* yang terdapat pada Jubelio

Omnichannel dengan ERP Dynamics 365 Business Central tidak sinkron yang menyebabkan sulitnya perusahaan untuk melakukan analisis data perusahaan. Selain itu, pemindahan data *product* dan *product stock* dari Jubelio *Omnichannel* ke ERP Dynamics 365 Business Central masih dilakukan secara manual menggunakan fitur *export file excel* dari Jubelio *Omnichannel*. Selanjutnya, dilakukan *import file* ke ERP Dynamics 365 Business Central.

PT Kreatif Dinamika Integrasi adalah perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang penyedia solusi digital dan aplikasi yang adaptif dengan Teknologi Informasi dalam berbagai Industri. Sebagai penyedia solusi digital, PT Kreatif Dinamika Integrasi memiliki solusi atas kendala-kendala yang dimiliki oleh perusahaan, yaitu dengan melakukan pengintegrasian Jubelio *Omnichannel* dengan Dynamics 365 Business Central modul *sales* pada bagian *product* dan *product stock*. Integrasi merupakan suatu pendekatan strategis yang bertujuan untuk menggabungkan sistem informasi dan dapat mendukung kemampuan untuk bertukar informasi atau data secara langsung (Rizal dan Rahmatulloh 2019).

Dengan integrasi ini, data *product* yang terdapat pada Jubelio *Omnichannel* dapat terintegrasi dan masuk ke dalam *item* Dynamics Business Central untuk kemudian dilakukan pengolahan secara terpusat sehingga analisis data dapat lebih mudah untuk dilakukan. Selain itu, pada *stock* dapat dilakukan penyesuaian persediaan *stock (post adjustment)* dari Dynamics 365 Business Central menuju Jubelio *Omnichannel*. Selanjutnya, data penyesuaian tersebut juga dapat dilakukan integrasi menuju Business Central sehingga dapat diketahui *list* data penyesuaian yang telah dilakukan pada suatu periode. Hal ini dapat membantu perusahaan untuk melakukan kontrol terhadap pengelolaan persediaan barang. Dengan dibuatnya suatu integrasi antara Jubelio *Omnichannel* dengan ERP Dynamics 365 Business Central diharapkan dapat mengoptimalkan dan memperlancar bisnis perusahaan.

1.2 Tujuan

Tujuan dari pengintegrasian Jubelio *Omnichannel* dengan Dynamics 365 Business Central modul *sales* pada bagian *product* dan *product stock* yaitu sebagai berikut:

- a. Membuat fitur penambahan data *product* secara otomatis dari Jubelio *Omnichannel* ke ERP Dynamics 365 Business Central.
- b. Membuat fitur transfer data *product* secara otomatis dari Jubelio *Omnichannel* ke ERP Dynamics 365 Business Central.
- c. Membuat fitur *post adjustment* untuk penyesuaian data *product stock* secara otomatis dari ERP Dynamics 365 Business Central ke Jubelio *Omnichannel*.
- d. Membuat fitur *all adjustment* untuk penarikan data *product stock* secara otomatis dari Jubelio *Omnichannel* ke ERP Dynamics 365 Business Central.
- e. Membuat fitur penyesuaian format data *product* sesuai dengan sistematis data pada Dynamics 365 Business Central sehingga dapat digunakan untuk melakukan proses bisnis.

1.3 Manfaat

Manfaat dari pengintegrasian Jubelio *Omnichannel* dengan Dynamics 365 Business Central modul *sales* pada bagian *product* dan *product stock* yaitu sebagai berikut:

- a. Pengguna dapat menggunakan ERP Dynamics 365 Business Central untuk memeriksa, mengolah, dan menganalisis data *product* dan *product stock* dari Jubelio *Omnichannel*.
- b. Pengguna dapat melakukan *post adjustment* untuk penyesuaian *product stock* dari Dynamics 365 Business Central ke Jubelio *Omnichannel*.
- c. Penulis mendapat ilmu dan kemampuan tambahan tentang *Enterprise Resource Planning* (ERP), Jubelio *Omnichannel*, dan pengintegrasian sistem.

1.4 Ruang Lingkup

Ruang lingkup dari pengintegrasian Jubelio *Omnichannel* dengan Dynamics 365 Business Central modul *sales* pada bagian *product* dan *product stock* yaitu sebagai berikut:

- a. Studi kasus penelitian ini berfokus pada integrasi aplikasi Jubelio *Omnichannel* dengan ERP Dynamics 365 Business Central untuk pengolahan dan analisis *data product* dan *product stock*.
- b. Pengintegrasian dilakukan pada aplikasi yang dimiliki oleh Perusahaan yaitu Microsoft Dynamics 365 Business Central dan Jubelio *Omnichannel*.
- c. Pengguna pada sistem ini adalah Divisi Akuntansi dan Keuangan Perusahaan.
- d. Pengintegrasian sistem dilakukan menggunakan Bahasa Pemrograman AL (*AL Language*).
- e. Pengintegrasian sistem dilakukan menggunakan Jubelio API.
- f. Tahapan pengintegrasian mengikuti Instansi.

