



# I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Teknologi informasi berkaitan dengan proses penyediaan informasi yang dibutuhkan perusahaan untuk menjalankan proses bisnisnya (Agustina 2021). Oleh sebab itu, penggunaan aplikasi untuk mengelola proses bisnis perusahaan menjadi hal yang penting. Pengelolaan proses bisnis perusahaan salah satunya dapat dilakukan dengan menggunakan konsep *Enterprise Resource Planning* (ERP). ERP adalah konsep aplikasi yang menyatukan sistem informasi dengan mencakup berbagai fungsi utama perusahaan, seperti fungsi keuangan, produksi, pemasaran, sumberdaya manusia dan lain sebagainya (Suryalaena 2013). Dengan menggunakan konsep ERP, perusahaan menjadi lebih mudah dalam memonitor dan mengelola proses bisnisnya. Salah satu aplikasi yang menerapkan konsep ERP ialah Dynamics 365 Business Central yang dikembangkan oleh Microsoft. Dynamics 365 Business Central adalah salah satu aplikasi ERP terbaik berbasis *cloud* untuk perusahaan kecil-menengah (Demiliani dan Tacconi 2019). Keunggulan utama aplikasi ini ialah kelengkapan fiturnya untuk mengelola proses bisnis perusahaan pada berbagai aspek seperti, *financial management, customer relationship management, project management, supply chain management, human resource management, warehouse management, sales and service management*, dan *manufacturing*. Contohnya pada modul *sales*, perusahaan dapat mengelola proses penjualan yang diawali dengan menyimpan data pesanan penjualan (*sales order*). Data yang disimpan diantaranya nama pelanggan, kontak pelanggan, tanggal pesanan, tanggal permintaan pengiriman, produk yang dipesan, harga, dan alamat pengiriman. Jika perusahaan ingin memproses pesanan tersebut, maka selanjutnya perusahaan akan menjadikan data *sales order* menjadi data tagihan penjualan atau data *sales invoice*. Selanjutnya, jika pelanggan telah menyetujui dan membayar tagihan tersebut, maka perusahaan akan memproses data *sales invoice* menjadi data *posted sales invoice*. Perusahaan juga dapat mengumpulkan seluruh data *sales order, sales invoice, dan posted sales invoice* untuk keperluan perusahaan, seperti sebagai bahan evaluasi dan pertimbangan untuk menyusun strategi penjualan selanjutnya. Selain menggunakan konsep ERP, perusahaan juga dapat memanfaatkan konsep *omnichannel* untuk mengelola proses jual-beli produk.

*Omnichannel* merupakan sistem yang dapat mengintegrasikan berbagai saluran jual-beli seperti *offline store, online store, dan mobile* (Kazancoglu dan Aydin 2018). Salah satu layanan *omnichannel* di Indonesia ialah Jubelio *Omnichannel* dengan kemampuan mengelola penjualan melalui berbagai *marketplace* di Indonesia. Dengan menggunakan aplikasi Jubelio *Omnichannel*, perusahaan yang menjual produknya di berbagai *marketplace* akan lebih mudah dalam mengelola proses penjualannya. Jubelio *Omnichannel* memungkinkan perusahaan untuk memproses penjualan dari berbagai *marketplace* tanpa perlu mengakses *marketplace* tersebut, karena seluruh prosesnya dapat dilakukan pada aplikasi Jubelio *Omnichannel*. Data pelanggan dan data penjualan yang ada pada *marketplace* secara otomatis akan masuk ke aplikasi Jubelio *Omnichannel* sebagai data kontak pelanggan dan data pesanan siap proses. Selanjutnya perusahaan akan mengubah data pesanan siap proses menjadi pesanan sudah dikirim jika perusahaan telah memproses pengiriman pesannya. Status pesanan pada *marketplace* juga

akan berganti secara otomatis menjadi pesanan dalam pengiriman. Setelah pelanggan mengkonfirmasi telah menerima produknya, maka status pesanan pada Jubelio *Omnichannel* akan berganti menjadi pesanan selesai dan membentuk data *sales invoice*.

Perusahaan yang menggunakan aplikasi ERP Dynamics 365 Business Central dan Jubelio *Omnichannel* mengalami kesulitan dalam pengelolaan data. Data tagihan penjualan (*sales invoice*) dan pelanggan (*customer*) yang ada pada Jubelio *Omnichannel* perlu ditambahkan ke Dynamics 365 Business Central modul *sales* untuk dikelola karena pengelolaan seluruh proses bisnis perusahaan terpusat pada Dynamics 365 Business Central. Saat ini data yang ditambahkan memiliki jumlah yang besar dan proses penambahan data masih dilakukan secara manual. Contohnya untuk menambahkan data penjualan dari Jubelio *Omnichannel* ke Dynamics 365 Business Central, perusahaan perlu mengunduh data penjualan pada Jubelio *Omnichannel*. Data yang sudah diunduh berupa fail berformat .xlsx. Selanjutnya perusahaan menambahkan data penjualan ke Dynamics 365 Business Central sesuai fail yang telah diunduh tersebut. Proses penambahan data penjualan dilakukan dengan mengetikkan data penjualan pada halaman *sales order* di Dynamics 365 Business Central. Data yang dimasukkan diantaranya adalah nama pelanggan, kode pelanggan, tanggal transaksi, nama produk, jumlah produk, dan harga produk. Proses penambahan data tersebut dilakukan secara satu per satu. Sehingga jika ingin menambahkan 100 data penjualan, maka perlu melakukan proses penambahan data sebanyak 100 kali. Cara ini membutuhkan tenaga dan waktu yang lebih banyak, selain itu lebih besar kemungkinan terjadi kesalahan yang dilakukan oleh pengguna.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka perlu dibuat sebuah sistem untuk mengintegrasikan data pesanan penjualan (*sales order*) dan pelanggan (*customer*) agar proses penambahan data dari Jubelio *Omnichannel* ke Dynamics 365 Business Central dapat dilakukan secara otomatis sehingga data dapat dikelola dengan lebih efektif baik dari sisi waktu, maupun kesalahan yang diakibatkan oleh pengguna.

## 1.2 Tujuan

Tujuan dari magang ini adalah mengintegrasikan Jubelio *Omnichannel* dengan Dynamics 365 Business Central modul *sales* bagian *sales order* dan *customer* dengan:

- a. membuat fitur otomatisasi penambahan data tagihan penjualan (*sales invoice*) dari Jubelio *Omnichannel* ke Dynamics 365 Business Central,
- b. membuat fitur otomatisasi penambahan data pelanggan (*customer*) dari Jubelio *Omnichannel* ke Dynamics 365 Business Central,
- c. membuat fitur otomatisasi pengubahan tipe data tagihan penjualan (*sales invoice*) sesuai dengan format data pada Dynamics 365 Business Central sehingga dapat digunakan untuk melakukan proses bisnis,
- d. membuat fitur otomatisasi pengubahan tipe data pelanggan (*customer*) sesuai dengan format data pada Dynamics 365 Business Central sehingga dapat digunakan untuk melakukan proses bisnis,
- e. membuat fitur transfer data pelanggan (*customer*) dari *table staging* ke tabel utama *customer* pada Dynamics 365 Business Central,
- f. membuat fitur transfer data tagihan penjualan (*sales invoice*) dari *table staging* ke tabel utama *sales header* dan *sales line* pada Dynamics 365 Business Central.

### 1.3 Manfaat

Manfaat yang diharapkan dari pembuatan integrasi antara sistem Jubelio *Omnichannel* dengan Dynamics 365 Business Central modul *sales* bagian *sales order* dan *customer* ini adalah pengguna dapat menggunakan proses bisnis pada Dynamics 365 Business Central untuk memeriksa, mengolah, dan menganalisis data *sales order* dan *customer* dari Jubelio *Omnichannel*.

### 1.4 Ruang Lingkup

Ruang lingkup dari pengintegrasian Jubelio *Omnichannel* dengan Dynamics 365 Business Central modul *sales* bagian *sales order* dan *customer* adalah sebagai berikut:

- a. Studi kasus penelitian ini berfokus pada integrasi aplikasi Jubelio *Omnichannel* dengan Dynamics 365 Business Central untuk pengolahan dan analisis data *sales order* dan *customer*.
- b. Pengintegrasian dilakukan pada aplikasi yang digunakan oleh Perusahaan yaitu 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 Programming Language*).
- e. Pengintegrasian sistem dilakukan menggunakan Jubelio API.



Sekolah Vokasi  
College of Vocational Studies

