

Implementasi ERP Berbasis Odoo Modul Sales pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Chruncy Retro

Nisa Salsabila¹, Sirr Isvara Amisesa², Rachma Azalia Putri³, Eman Sulaeman⁴

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

Email¹: 2310631020142@student.unsika.ac.id

Email²: 2310631020207@student.unsika.ac.id

Email³: 2310631020145@student.unsika.ac.id

Email⁴: eman.sulaeman@staff.unsika.ac.id

ABSTRACT

In an effort to digitize business processes, this study aims to analyze and implement an Enterprise Resource Planning system based on the Odoo sales module at Crunchy Retro UMKM. It is expected that this system can address business management issues that are still conducted manually and are not yet integrated. The method used in this research involves a literature review study with a quantitative method through descriptive and verificative approaches supported by observational data from the Odoo system implementation. The implementation process is carried out in several stages, including product catalog creation, order creation, customer invoice creation, and digital invoice delivery. The results of the study indicate that sales management is more efficient using the Odoo-based ERP system and can also accelerate transactions and integrate business systems in real-time.

Keywords: ERP, Odoo, Sales Module, UMKM.

ABSTRAK

Dalam upaya digitalisasi proses bisnis, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengimplementasikan sistem Enterprise Resource Planning berbasis Odoo modul penjualan pada UMKM Crunchy Retro. Diharapkan sistem ini dapat menyelesaikan masalah pengelolaan usaha yang masih dilakukan secara manual dan belum terintegrasi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan studi literatur review dengan metode kuantitatif melalui pendekatan deskriptif dan verifikatif yang didukung oleh data observasi implementasi sistem Odoo. Proses implementasi dilakukan beberapa tahap yang mencakup pembuatan katalog produk, pembuatan pesanan, pembuatan faktur pelanggan, hingga pengiriman faktur digital. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan penjualan lebih efisien dengan menggunakan sistem ERP berbasis Odoo dan juga dapat mempercepat transaksi dan mengintegrasikan sistem bisnis secara real-time.

Kata kunci: ERP, Odoo, Modul Penjualan, UMKM.

A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Berkembangnya teknologi dan informasi melahirkan peluang dan tantangan tersendiri bagi para pelaku usaha terutama bagi sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Di satu sisi, perkembangan teknologi dan informasi menciptakan kesempatan bagi para pelaku UMKM untuk memperluas pasar, meningkatkan kualitas pelayanan dan meningkatkan produktivitas usaha. Namun, disisi lain, banyak dari pelaku usaha UMKM yang masih belum bisa memanfaatkannya dengan tepat, hal ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan literasi

digital, keterbatasan sumber daya, serta sistem informasi manajemen yang belum terintegrasi dengan baik yang menjadi hambatan dalam mengoptimalkan potensi tersebut. Menyikapi permasalahan tersebut, dibutuhkan solusi yang dapat menjawab dan mendukung para pelaku UMKM untuk dapat beradaptasi dan bersaing di era transformasi digital.

Salah satu solusi yang dapat menjawab permasalahan tersebut adalah menerapkan *Enterprise Resource Planning* (ERP). ERP merupakan sebuah sistem informasi yang mengintegrasikan kebutuhan dalam sistem informasi secara spesifik untuk mengelola berbagai departemen berbeda yang ada dalam suatu perusahaan. ERP mampu mengintegrasikan berbagai sistem informasi yang ada sehingga bisa menyediakan informasi secara *real-time* terkait proses bisnis mulai dari pemasaran, produksi, *accounting and finance*, sumber daya, proses pembelian hingga *inventory* [1].

Banyak aplikasi yang menyediakan layanan ERP, salah satunya adalah Odoo. Odoo merupakan sebuah aplikasi *open source* yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM untuk meningkatkan produktivitas, meningkatkan layanan dan efisiensi. Aplikasi ini menyediakan berbagai fitur modul-modul yang lengkap dan praktis serta dapat diintegrasikan kedalam modul lainnya sehingga memudahkan pengelolaan data dan meningkatkan keamanan data perusahaan [1]. Selain itu, Odoo juga banyak diminati oleh berbagai industri baik dari perusahaan kecil sampai perusahaan besar karena memiliki biaya yang relatif terjangkau dalam pengoperasian maupun dalam segi *maintenance*, sehingga dapat meningkatkan efisiensi perusahaan.

Untuk itu penelitian ini mengambil studi kasus pada UMKM “Crunchy Retro”. Crunchy Retro merupakan UMKM memproduksi dan menjual aneka camilan klasik khas Indonesia seperti mie lidi, macaroni pipa, basreng, dan berbagai camilan renyah lainnya. Crunchy Retro merupakan usaha yang baru berdiri pada 2024 yang berlokasi di Kabupaten Bekasi. Karena usaha ini belum lama berdiri, Crunchy Retro masih menggunakan cara manual dalam mengoperasikan dan mengelola berbagai kegiatan usahanya.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka penelitian ini dilakukan untuk memberikan solusi kepada usaha Crunchy Retro dalam melakukan digitalisasi, yaitu dengan mengimplementasikan aplikasi ERP menggunakan *software* Odoo yang mampu mengintegrasikan banyak program baik *sales*, *customer relationship management*, *inventory*, *manufacturing*, *finance and accounting*, hingga *human resource*. Dari Aplikasi ini Crunchy Retro dapat mengembangkan modul yang dapat membantu produktivitas perusahaannya yaitu berupa Modul *Sales*.

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- a. Bagaimana cara memberikan solusi yang dapat membantu UMKM Crunchy Retro mengatasi kendala dalam mengelola usaha yang masih dilakukan secara manual?
- b. Bagaimana cara menerapkan modul Odoo (*Sales*) untuk menunjang proses penjualan Crunchy Retro?
- c. Bagaimana merancang sistem informasi yang mudah digunakan, terjangkau, dan praktis untuk dioperasikan oleh UMKM Crunchy Retro?

3. Tujuan

Tujuan dari penelitian ini Adalah:

- a. Memberikan solusi digitalisasi dengan menerapkan sistem ERP berbasis Odoo pada UMKM Crunchy Retro
- b. Mengembangkan modul Sales di Odoo untuk meningkatkan efisiensi dalam proses penjualan.

- c. Membangun sistem informasi yang terintegrasi, mudah digunakan, dan hemat biaya untuk mendukung pertumbuhan usaha Crunchy Retro.

4. Tinjauan Pustaka

a. Enterprise Resource Planning (ERP)

Sistem *Enterprise Resources Planning* (ERP) atau sistem aplikasi terintegrasi merupakan sistem informasi yang digunakan untuk mengintegrasikan dan mengotomatisasikan proses bisnis dalam manajemen perusahaan secara transparansi dan memiliki akuntabilitas yang cukup tinggi [2]. Menurut [3], *Enterprise Resource Planning* atau biasa disebut ERP adalah perangkat lunak yang mengatur aktivitas manajemen fungsi bisnis pada suatu perusahaan. Modul-modul pada ERP bermacam-macam, seperti modul *inventory, accounting, purchasing, sales, human resource*, dan lain sebagainya.

ERP juga memberikan beberapa keuntungan bagi perusahaan, di antaranya adalah dapat membantu meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional, mengurangi biaya yang harus dikeluarkan, meningkatkan produktivitas para karyawan, serta menumbuhkan kepuasan para pelanggan. Selain itu, ERP juga dapat membantu perusahaan dalam memenuhi persyaratan peraturan, kesesuaian dan membantu dalam menyelaraskan data serta proses bisnis di berbagai unit yang berbeda dalam satu perusahaan secara tepat dan *real-time*.

b. Pengenalan Open ERP (Odoo)

Open ERP (Odoo) adalah salah satu jenis perangkat lunak ERP modern dan lengkap yang didalamnya terdapat banyak modul yang dapat di instal oleh Perusahaan dalam proses bisnis termasuk *Sales, Customer Relationship Management, Human Resources, Warehouse Management, Manufacturing, Finance and Accounting* dan sebagainya [4].

Aplikasi Odoo memiliki modul yang cukup lengkap dan dapat membantu perusahaan dalam operasionalnya dari CRM, *Purchase Management, Accounting, Sales Management*, dll. Dengan memanfaatkan sistem ERP Odoo, perusahaan dapat mengintegrasikan seluruh proses bisnis yang berjalan agar kinerja lebih terstruktur dengan jelas dan meminimalisir resiko yang ada [5]. Selain itu, *software* Odoo juga mempunyai keunggulan berupa efisiensi biaya, waktu, dan mampu meningkatkan sistem kontrol melalui analisis skala *enterprise*. Dengan adanya berbagai keunggulan yang dimiliki Odoo, penggunaan aplikasi ini diyakini dapat menjadi solusi yang efektif untuk membantu menyelesaikan masalah di sebuah perusahaan riset dan pengembangan (Fatoni & Nugroho, 2023) dalam [6]

c. Sales

Penjualan merupakan suatu upaya yang terorganisir untuk merancang strategi yang fokus pada pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen, dengan tujuan untuk mencapai penjualan yang memberikan keuntungan (Wawan Dewanto, 2007) dalam [7].

Modul manajemen penjualan menekankan pada penggunaan strategi penjualan yang dapat memprediksi perubahan pasar. Prioritas utama penggunaan modul ini adalah membuat struktur data yang dapat merekam, menganalisis dan mengendalikan aktivitas untuk menjaga stabilitas selama periode akuntansi yang akan datang dan memberikan kepuasan pelanggan serta menghasilkan keuntungan yang cukup besar (Alkhailil, Ibrahim Hanif, Rh Rohmat Saedudin dan R. Wahjoe Witjaksono. 2016) dalam [8].

B. METODE

Pendekatan penulisan artikel ilmiah ini menggunakan pendekatan penelitian kepustakaan (*literature review*). Studi Kepustakaan Menurut Sugiyono (2016:291) dalam [9], berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti, selain itu studi kepustakaan sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari literatur-literatur ilmiah. Data diperoleh dari data yang relevan terhadap permasalahan yang akan diteliti dengan melakukan studi pustaka lainnya seperti buku, jurnal, artikel, peneliti terdahulu. Penulis juga mencari data atau referensi dari berbagai jurnal serta artikel sehingga dapat dijadikan suatu landasan untuk mengisi pembahasan dari topik tersebut. Selanjutnya sebagian besar artikel yang dikaji dalam penelitian ini menerapkan metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif dan verifikatif.

Menurut Sugiyono (2018:14) dalam [8] penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme untuk meneliti populasi atau sampel tertentu, dan pengambilan sampel dilakukan secara random dengan pengumpulan data menggunakan instrumen, serta analisis data bersifat statistik. Sementara menurut (Sugiyono, 2018) dalam [10] yaitu: “Metode deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan variabel mandiri, baik hanya pada satu variabel atau lebih (variabel yang berdiri sendiri) tanpa membuat perbandingan dan mencari variabel itu dengan variabel lain”. Sedangkan metode verifikatif menurut (Sugiyono, 2018) dalam [10] adalah: “Penelitian yang dilakukan terhadap populasi atau sampel tertentu dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan”.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. HASIL

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan pada UMKM Crunchy Retro didapatkan hasil penerapan pada modul Sales yang dapat digunakan untuk membantu proses pembayaran pesanan. Tahapan-tahapan hasil implementasi aplikasi ERP Odoo pada modul sales pada UMKM Crunchy Retro diantaranya sebagai berikut:

a. Halaman Utama Aplikasi ERP Odoo

Tahap awal pada implementasi ini menampilkan halaman utama pada aplikasi Odoo yang berfungsi sebagai dashboard utama. Pada tahap ini, pengguna dapat melihat berbagai modul yang tersedia seperti modul Sales, Inventory, Invoicing, dan lainnya. Tampilan ini menunjukkan bahwa sistem telah berhasil diinstal dan siap digunakan oleh pemilik UMKM Crunchy Retro sebagai sistem ERP yang terintegrasi.

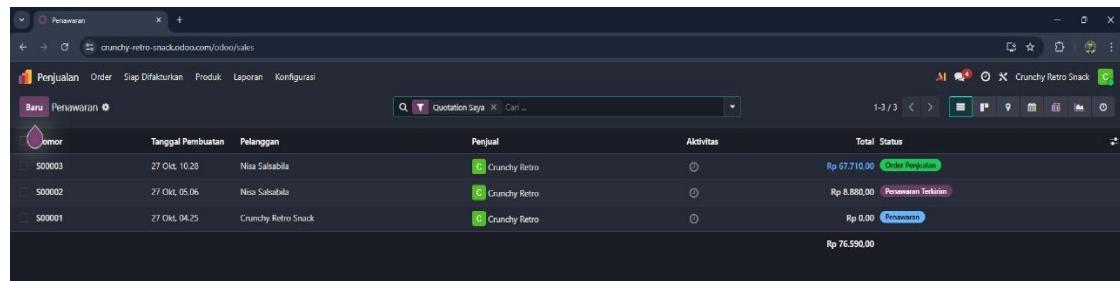


Gambar 1. Halaman Utama Aplikasi Odoo

(Sumber: Pengolahan Data, 2025)

b. Halaman Utama Modul Sales

Pada tahap implementasi ini memperlihatkan tampilan *interface* pada modul penjualan (Sales). Pada menu tampilan ini pengguna dapat mengelola aktivitas penjualan mulai dari pembuatan penawaran, pembuatan dan pengiriman faktur, konfirmasi pesanan, hingga penagihan pelanggan.



The screenshot shows a web browser displaying the Odoo Sales module. The URL is <https://crunchy-retro-snack.odoo.com/cidm/sales>. The page has a dark theme with a header containing navigation links: Penjualan, Order, Siap Difakturkan, Produk, Laporan, Konfigurasi, and a search bar. Below the header is a toolbar with icons for Quotation, Sale Order, and Search. The main content area displays a table of sales orders:

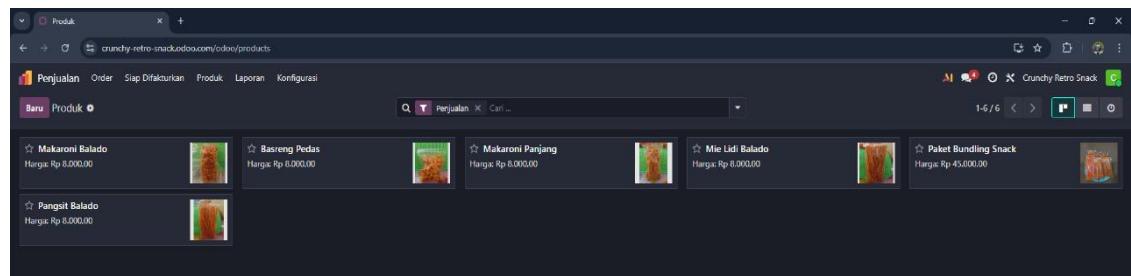
No	Tanggal Pembuatan	Pelanggan	Penjual	Aktivitas	Total	Status
S00003	27 Okt. 10:28	Nisa Salsabila	Crunchy Retro	...	Rp 67.710,00	Order Penjualan
S00002	27 Okt. 05:06	Nisa Salsabila	Crunchy Retro	...	Rp 8.880,00	Penawaran Terkirim
S00001	27 Okt. 04:25	Crunchy Retro Snack	Crunchy Retro	...	Rp 0,00	Penawaran

Gambar 2. Halaman Utama Modul Sales

(Sumber: Pengolahan Data, 2025)

c. Pembuatan Katalog Produk

Pada tahap ini, pengguna dapat menggunakan aplikasi Odoo untuk mendaftarkan produk-produk Crunchy Retro (seperti mie lidi, makaroni, basreng, dll) ke dalam database Odoo. Setiap produk yang ditambahkan dapat diberi nama, harga, deskripsi, dan stok yang tersedia.



The screenshot shows a web browser displaying the Odoo Products module. The URL is <https://crunchy-retro-snack.odoo.com/cidm/products>. The page has a dark theme with a header containing navigation links: Penjualan, Order, Siap Difakturkan, Produk, Laporan, Konfigurasi, and a search bar. Below the header is a toolbar with icons for Quotation, Sale Order, and Search. The main content area displays a grid of product catalog items:

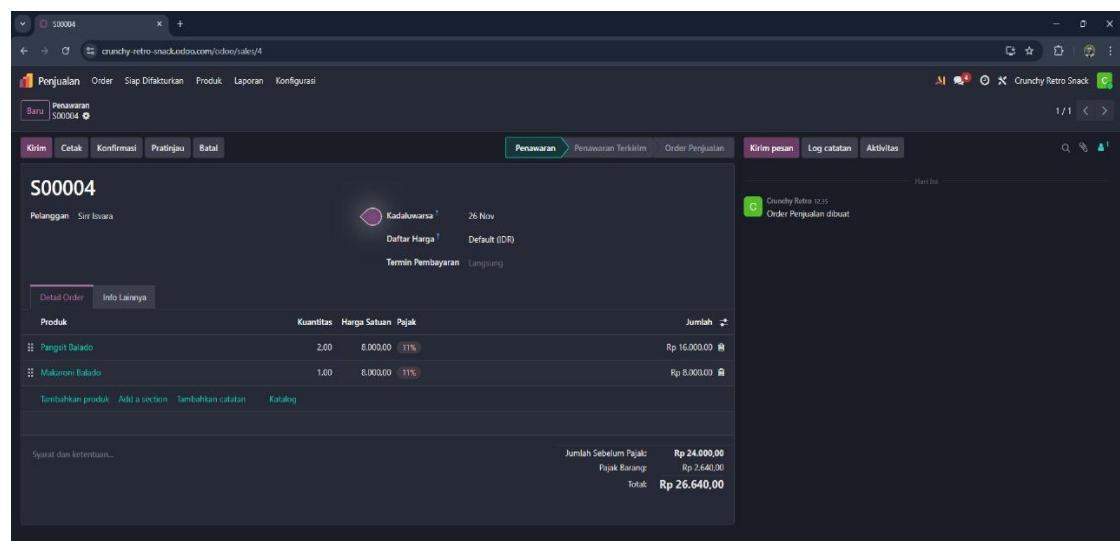
★ Makaroni Balado Harga: Rp 8.000,00	★ Basreng Pedas Harga: Rp 8.000,00	★ Makaroni Panjang Harga: Rp 8.000,00	★ Mie Lidi Balado Harga: Rp 8.000,00	★ Paket Bundling Snack Harga: Rp 45.000,00
★ Pangsit Balado Harga: Rp 8.000,00				

Gambar 3. Halaman Pembuatan Katalog Produk Modul Sales

(Sumber: Pengolahan Data, 2025)

d. Pembuatan Order

Setelah katalog dibuat, tahap berikutnya adalah pembuatan pesanan penjualan. Pada bagian ini, pengguna dapat membuat detail order pelanggan berdasarkan produk yang dipesan, jumlah, harga, serta detail informasi pelanggan.

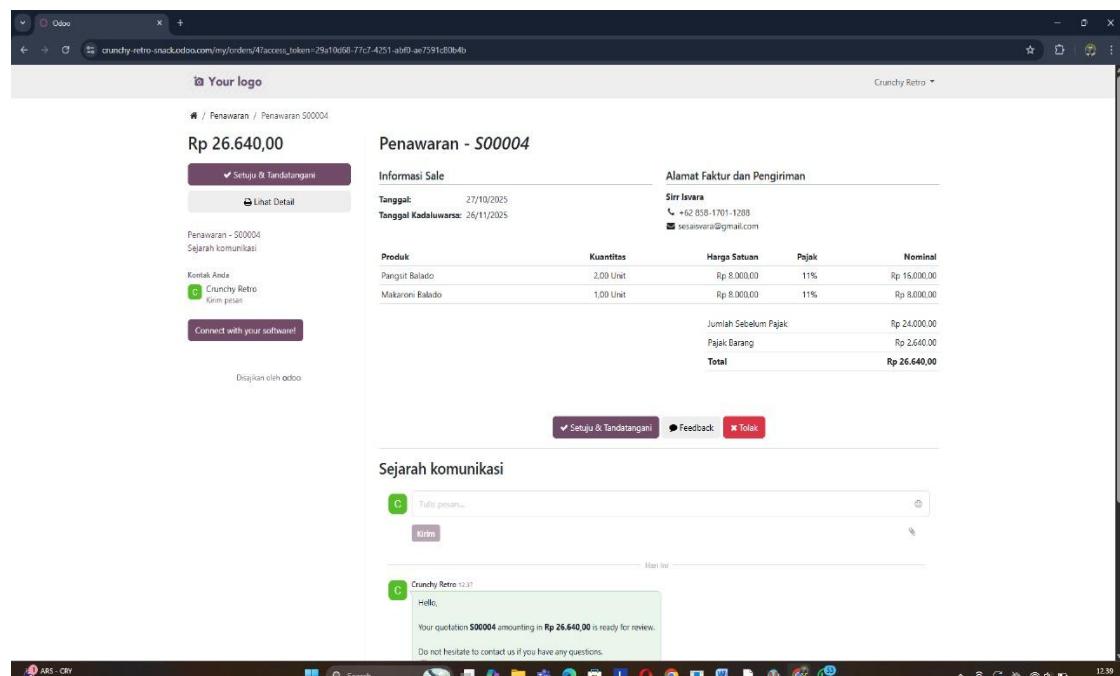


Gambar 4. Halaman Pembuatan Order Modul Sales

(Sumber: Pengolahan Data, 2025)

e. Pembuatan Faktur Pelanggan

Setelah order dibuat dan disetujui, sistem akan menghasilkan faktur pelanggan (invoice) secara otomatis. Faktur ini berisi detail transaksi, total dan metode pembayaran, serta status penagihan. Fitur pada modul Sales ini berguna untuk meningkatkan efisiensi dalam proses administrasi keuangan, karena pembuatan faktur tidak lagi dilakukan secara manual dan lebih akurat.

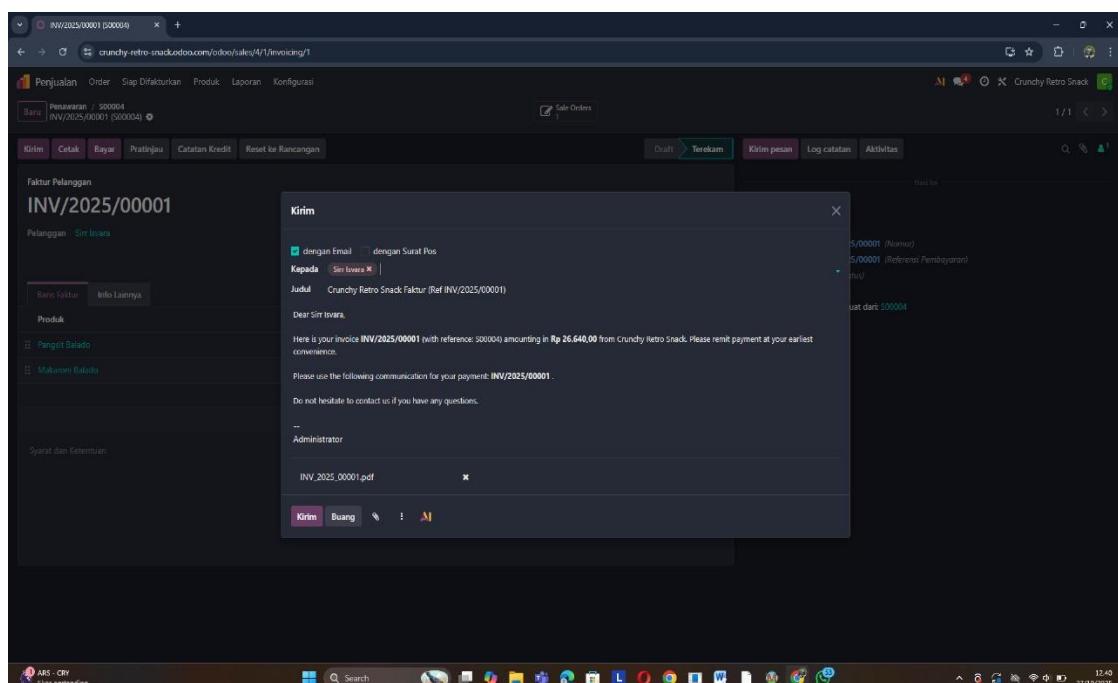


Gambar 5. Halaman Pembuatan Faktur Pelanggan Modul Sales

(Sumber: Pengolahan Data, 2025)

f. Pengiriman Faktur

Pada tahapan implementasi ini faktur yang telah dibuat kemudian dikirim ke pelanggan secara digital melalui sistem Odoo. Proses ini bisa dilakukan secara otomatis melalui email atau tautan invoice yang dikirimkan langsung dari sistem. Hal ini berguna untuk mempercepat proses komunikasi dengan pelanggan dan mengurangi kesalahan atau keterlambatan dalam penagihan.

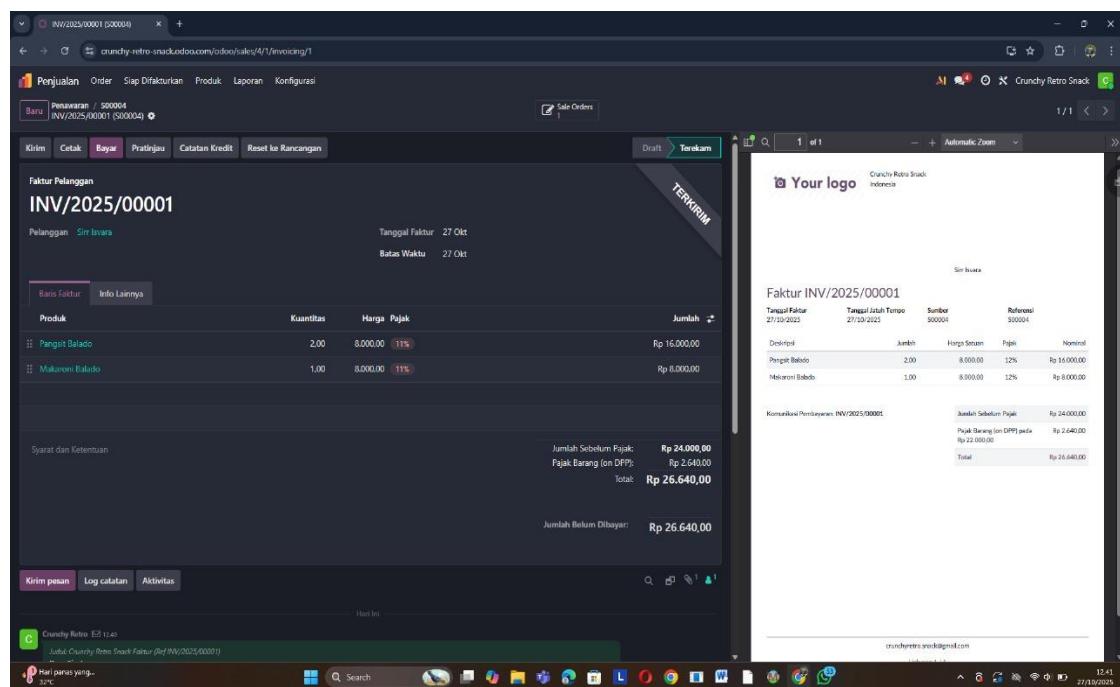


Gambar 6. Halaman Pengiriman Faktur Pelanggan Modul Sales

(Sumber: Pengolahan Data, 2025)

g. Faktur Sukses Dikirim

Tahapan ini menunjukkan bahwa faktur atau *invoice* digital telah berhasil dikirimkan kepada pelanggan dan diterima tanpa ada kendala. Pada tahap ini membuktikan bahwa sistem Odoo berfungsi optimal dalam mengelola proses penjualan hingga tahap penagihan secara digital dan efisien.



Gambar 7. Halaman Bukti Faktur Pelanggan Terkirim Modul Sales

(Sumber: Pengolahan Data, 2025)

h. Daftar Pesanan Sukses

Tahap terakhir pada implementasi ini yaitu menampilkan rekap atau daftar semua pesanan penjualan yang berhasil diproses. Data seluruh pesanan berhasil tersimpan dalam sistem dan dapat diakses kapan saja untuk kebutuhan laporan penjualan atau analisis bisnis. Pada tahap ini menunjukkan integrasi penuh dari proses penjualan, mulai dari *order*, pembuatan dan pengiriman faktur, hingga pencatatan hasil penjualan dalam sistem yang terpusat dan *real-time*.

Order Perjalanan	Tanggal Order	Pelanggan	Penjual	Aktivitas	Total Status Faktur
S00004	27 Okt. 12:39	Siti Isvara	Crunchy Retro	○	Rp 26.640.00 Sudah
S00003	27 Okt. 10:30	Nisa Salabala	Crunchy Retro	○	Rp 67.710.00 Siap Dikirimkan

Gambar 8. Daftar Pesanan Pelanggan Modul Sales

(Sumber: Pengolahan Data, 2025)

2. PEMBAHASAN

Pada pembahasan ini dijelaskan hasil implementasi sistem ERP berbasis Odoo pada UMKM Crunchy Retro menggunakan modul Sales sebagai solusi digitalisasi proses penjualan. Implementasi dilakukan secara bertahap mulai dari instalasi sistem, konfigurasi modul, hingga penerapan dalam kegiatan operasional penjualan. Tujuan utamanya adalah membantu Crunchy Retro mengintegrasikan proses transaksi penjualan agar lebih efisien, akurat, dan mudah dikelola.

Tahapan hasil implementasi yang diperoleh dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Pembahasan Hasil Implementasi Modul Sales pada UMKM Crunchy Retro.

No	Skenario Pengujian	Deskripsi Proses	Hasil Implementasi	Kesimpulan
1.	Halaman Dashboard	Menampilkan berbagai modul seperti Sales, Inventory, dan Invoicing yang siap digunakan.	Sistem berhasil menampilkan dashboard utama dan semua modul dapat diakses.	Berhasil Diterapkan
2.	Halaman Modul Sales	Digunakan untuk mengelola aktivitas penjualan, seperti penawaran, pesanan, dan faktur.	Modul dapat digunakan untuk membuat penawaran dan mengelola pesanan pelanggan.	Berhasil Diterapkan
3.	Pembuatan Katalog Produk	Melakukan penambahan dan kustomisasi produk seperti mie lidi, makaroni, dan basreng ke dalam sistem.	Seluruh produk berhasil dimasukkan ke dalam database dengan detail nama, harga, beserta keterangan stok produk.	Berhasil Diterapkan
4.	Pembuatan Order Penjualan	Membuat pesanan berdasarkan produk dan jumlah yang diminta pelanggan.	Sistem dapat membuat order secara otomatis dan menyimpan data pelanggan dengan baik.	Berhasil Diterapkan
5.	Pembuatan Faktur Pelanggan	Membuat faktur digital setelah pesanan disetujui dan menampilkan total pembayaran seluruh pesanan.	Faktur berhasil dibuat secara otomatis dengan detail transaksi yang akurat.	Berhasil Diterapkan
6.	Pengiriman Faktur ke Pelanggan	Melakukan pengiriman secara langsung kepada pelanggan melalui sistem Odoo yang berbentuk file PDF secara digital melalui email ataupun tautan media sosial seperti WhatsApp.	Faktur berhasil dikirim tanpa ada kendala dan diterima oleh pelanggan dengan cepat dan tepat.	Berhasil Diterapkan
7.	Rekap Pesanan dan Laporan Penjualan	Menampilkan rekap seluruh pesanan yang telah berhasil diproses secara real-time.	Sistem dapat menampilkan laporan penjualan secara real-time dan mudah diakses.	Berhasil Diterapkan

D. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Implementasi ERP menggunakan software Odoo khususnya pada modul penjualan yang dilakukan pada UMKM Crunchy Retro tersebut dapat meningkatkan produktivitas dan efisiensi pada operasi bisnis. Sistem ini saling terhubung, otomatis, dan cepat yang memungkinkan dalam pembuatan katalog produk, pemesanan, faktur, dan pengiriman invoice yang dilakukan dalam satu waktu. Sistem Odoo juga memungkinkan pemilik bisnis untuk memantau dan mengelola setiap transaksi secara *real-time*, yang secara signifikan dapat mengurangi kesalahan dalam penginputan data secara manual dan mempercepat administrasi pada proses penjualan. Digitalisasi Odoo untuk UMKM juga praktis, murah, serta relatif mudah

digunakan. Oleh karena itu, ERP berbasis Odoo dapat menjadi solusi strategis bagi UMKM Crunchy Retro untuk digitalisasi dan bersaing di era bisnis yang kompetitif.

E. DAFTAR PUSTAKA

- [1] J. Sulistiami and M. Nopiana, “Implementasi Enterprise Resource Planning OODO Untuk UMKM Studi Kasus Raturatus,” *J. Ilm. Wahana Pendidik.*, vol. 10, no. 2, pp. 484–492, 2024.
- [2] N. L. A. Indrayani, “Penerapan Sistem Enterprise Resource Planning (Erp) Pada Perusahaan Jasa Konstruksi,” *CRANE Civ. Eng. Res. J.*, vol. 3, no. 2, pp. 11–16, 2022.
- [3] R. Maulana, N. Heryana, and A. Voutama, “Implementasi Sistem ERP (Enterprise Resource Planning) Menggunakan Odoo Versi 14 (Studi Pada Proses Pengadaan Barang Di PT RM),” vol. 7, no. 1, pp. 83–96, 2022.
- [4] D. E. Rusmanto, A. Y. Zakariyya, and S. Nurrahman, “Implementasi Sistem Informasi Dengan Menggunakan Enterprise Resource Planning (ERP) Odoo di PT . XYZ Purwodadi,” vol. 14, no. 2, pp. 261–269, 2024, doi: 10.36350/jbs.v14i2.263.
- [5] H. F. Efendi and A. Aditya, “Procedia of Social Sciences and Humanities Business Process Analysis and Implementation of Odoo Open Source ERP System in Inventory , Purchasing and Sales Activities (Case Study : Captain Gadget Store) Analisis Proses Bisnis dan Penerapan Sistem ERP Odoo Open Source Pada Aktivitas Persediaan , Pembelian dan Penjualan (Studi Kasus : Captain Gadget) Procedia of Social Sciences and Humanities,” vol. 0672, no. c, pp. 349–357, 2022.
- [6] D. S. D. AURA and S. AKMAL, “Implementasi Sistem Enterprise Resource Planning (ERP) pada PT XYZ dengan Menggunakan Modul Inventory Odoo,” *VENUS*, vol. 2, no. 1, pp. 122–133, 2024.
- [7] H. Purwanto, A. Z. Hananto, F. Maulana, and G. Pratama, “PENERAPAN ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) MODUL SALES UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN LITTLE INK ’ S BANDUNG,” vol. 7, no. 3, 2021.
- [8] A. Rachman, *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan r&d*, no. January. 2024.
- [9] J. A. Angelia, “PROBLEMATIKA BUDAYA MEMBACA DI IDONESIA,” vol. 2, no. 6, pp. 146–151, 2024.
- [10] A. S. Kaenah and I. Julisman, “PENGARUH CITRA MEREK DAN KUALITAS PRODUK PHILIPS TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN PADA YOGYA GRAND MAJALENGKA,” vol. 1, no. 3, pp. 282–287, 2022, doi: 10.36418/jii.v1i3.40.Siti.