

Implementasi *Enterprise Resource Planning* Modul *Purchasing, Sales* Dan *Inventory* Menggunakan Odoo

Susi Solichatun¹, Nurrasyid Falla Elmyawan², Muhammad Ilham Arfandi³,
Yoghi Oktapiansyah⁴, Ani Heni Hermaliani^{5*}

^{1,2,3,4,5} Universitas Nusa Mandiri

email: ¹susi.solichatun@gmail.com, ²fallaelmyawan@gmail.com,

³ilham.arfandi.973@gmail.com, ⁴yoghioct@gmail.com, ^{5*}enie_h@nusamandiri.ac.id

Diterima	Direvisi	Disetujui
05-06-2023	16-06-2023	04-07-2023

Abstrak - PT. Sukacita Kokoh Bersama merupakan perusahaan yang fokus melakukan bisnis pengadaan produk *Essential oil* ke beberapa produsen *skincare*. Selain itu perusahaan juga memiliki lini usaha *retail Essential oil* beserta produk turunannya seperti *hair oil* dan *roll on ready to use* yang dipasarkan *via online* pada *marketplaces*. Operasional penjualan dicatat menggunakan program desktop PHPmyadmin dan pelaporan *export file* menggunakan *Microsoft Excel* yang diedit kembali secara manual sebelum diserahkan ke *manager*. Hal ini menyebabkan sering terjadinya masalah pada kelebihan persediaan di beberapa varian yang laju penjualannya pelan dan stok kosong pada produk-produk unggulan dengan penjualan yang tinggi. Penelitian ini fokus pada data penjualan ecer berdasarkan dari permasalahan yang ada, guna membantu perusahaan merancang dan mengimplementasikan sistem informasi terintegrasi berupa *Enterprise Resource Planning* menggunakan Odoo dengan sistem operasional dimulai dari modul *purchasing, Inventory* hingga *sales*. Melalui sistem yang telah otomatis dan *real time*, maka diharapkan pengambilan keputusan dalam pembelian persediaan barang, gudang dan penjualan produk menjadi lebih efisien dan efektif.

Kata Kunci: *Enterprise Resource Planning*, Sistem Informasi, Odoo.

Abstract - PT. Sukacita Kokoh Bersama is a company that focuses on supplying Essential oil products to several skincare manufacturers. In addition, the company also has a retail business line for Essential oils and their derivative products such as hair oil and roll on ready to use which are marketed via online on marketplaces. Sales operations are recorded using the PHPmyadmin desktop program and export reporting files using Microsoft Excel which are edited manually before being submitted to the manager. This causes frequent problems with excess Inventory in several variants with slow sales and empty stocks for best seller products. This research focuses on retail sales data based on existing problems, to help companies design and implement an integrated information system of Enterprise Resource Planning using Odoo with an operational system starting from purchasing, Inventory to sales modules. Through an automated and real-time system, it is hoped that decision making in purchasing Inventory, warehouses and product sales will become more efficient and effective.

Keywords: *Enterprise Resource Planning, Information System, Odoo*

PENDAHULUAN

PT. Sukacita Kokoh Bersama merupakan UMKM *supplier* minyak atsiri yang mengalami peningkatan penjualan produk di masa pandemi. Produk yang dijual berupa minyak atsiri murni dengan 65 variasi dengan 5 ukuran berbeda pada setiap variannya, 15 paket bundle dan 10 produk turunan. *Eucalyptus Organic, Peppermint, French Lavender, Lemon Organic dan Ginger Essential oil*

adalah lima produk *best seller* yang terjual ribuan botol pada dua tahun masa pandemic berjalan.

Selain 5 produk *best seller* tersebut, melalui lini retailnya juga memiliki beberapa produk dengan penjualan rendah. Produk-produk yang kurang *popular* dan memiliki fungsi yang saat ini tidak diharapkan pembeli menjadi faktor lambatnya laju penjualan produk tersebut.

Banyaknya SKU yang dimiliki membuat permasalahan dalam pencatatan persediaan,



penjualan dan produksi barang. *Over-stock* pada produk yang laju penjualannya rendah sama artinya dengan perputaran modal yang lambat, pada UMKM hal ini tentu saja berpengaruh negatif pada *cash flow* perusahaan. Sedangkan *under-stock* pada produk *best seller* mempengaruhi kinerja *Sales and marketing*.

Penyelarasan antara proses bisnis dan teknologi informasi harus dapat dilakukan secara tepat agar semua sumber daya yang ada dapat optimal. Teknologi informasi menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari perusahaan. Salah satu pendekatan yang dapat diterapkan agar sistem yang ada di perusahaan dapat terintegrasi adalah *Enterprise Resource Planning* (ERP) yang merupakan suatu metode bagi perusahaan untuk mengupayakan proses bisnis yang efektif dengan cara membagi informasi menjadi dua bagian yaitu di dalam dan antar proses bisnis, dan menjalankan bisnis secara digital (Demilda et al., n.d.).

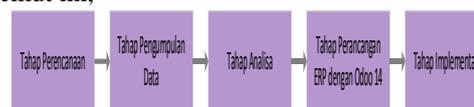
PT. Sukacita Kokoh Bersama telah memiliki sistem informasi operasional penjualan retail menggunakan program desktop dengan PHPmyadmin dan pelaporannya masih *export file* menggunakan Microsoft Excel yang diolah kembali secara manual. Perkembangan teknologi informasi menjadi hal utama suatu perusahaan dagang dalam mengembangkan bisnisnya. Perkembangan teknologi informasi juga membawa dampak yang cukup besar pada kehidupan sehari-hari termasuk dalam pengelolaan bisnis suatu perusahaan (Efendi & Aditya, 2022).

Guna memenuhi kebutuhan data *real time* dibutuhkan implementasi ERP yang mampu menjadi solusi. Mengintegrasikan data dari berbagai departemen sehingga mampu memberikan data keluaran representatif yang valid, akurat, *real time* dan saling terintegrasi agar bisa menjadi data pendukung keputusan strategis bagi perusahaan di masa yang akan datang.

ERP adalah gambaran untuk merencanakan dan melakukan pengelolaan sumber daya suatu perusahaan dalam bentuk paket aplikasi program terintegrasi dan multi-modul yang dirancang untuk menyediakan dan mensupport berbagai fungsi dalam perusahaan (menyediakan dan mendukung beberapa fungsi bisnis), sehingga menjadi lebih efektif dan efisien, serta memberikan layanan terbaik kepada pelanggan yang pada akhirnya menambah nilai dan memungkinkan mereka untuk memberikan manfaat maksimal bagi semua pemangku kepentingan (*stakeholder*) suatu perusahaan. (Demilda et al., n.d.).

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam melakukan penelitian tertera pada Gambar 1 berikut ini,



Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 1. Tahap Penelitian

Adapun penjabaran tahapan adalah :

- a. Tahap Perencanaan
Pada tahap ini kami mendiskusikan permasalahan apa saja yang menjadi kendala, kemudian hasil temuan bahwa pada *purchasing*, *sales* dan *Inventory* belum memiliki data yang terintegrasi. Maka dari itu dibutuhkan sistem informasi yang dapat membantu perusahaan dalam efisiensi pekerjaan pada tiga departemen tersebut.
- b. Tahap Pengumpulan data
Pengumpulan data dilakukan dengan mengambil histori data penjualan selama 2 tahun. Berdiskusi dengan pihak perusahaan, lalu menyusun data yang ada menjadi dataset.
- c. Tahap Analisa
Menganalisa kebutuhan sistem dan ruang lingkup permasalahan. Tujuan dilakukan hal ini agar pengerjaan sistem lebih fokus serta tepat sasaran.
- d. Tahap perancangan ERP dengan Odoo 14
Penggunaan ERP dengan Odoo 14 menjadi pilihan terbaik yang kami tawarkan sebagai solusi atas permasalahan pada PT. Sukacita Kokoh Bersama. Aplikasi *Open-Source* yang memiliki berbagai modul ini mudah dikonfigurasi dan terus berkembang sehingga perawatan *tools* ini bisa bertumbuh sesuai dengan laju bisnis yang ada.
- e. Tahap Implementasi
Penerapan sistem dimulai dari melakukan instalasi Odoo 14. Proses instalasi terdiri dari penerapan modul *sales*, *purchasing & Inventory*

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada penelitian ini digunakan *tools Odoo 14*, dengan penjelasan yaitu :

Odoo 14

Odoo telah mengembangkan 30 aplikasi dasar yang diperbarui secara berkala. Lebih dari 1500 anggota aktif telah menyediakan lebih dari 16000 aplikasi untuk memenuhi berbagai kebutuhan bisnis. Odoo adalah perangkat lunak perusahaan yang paling banyak diinstal di dunia, melampaui penawaran '*on-premise*' Odoo. Odoo digunakan oleh lebih dari 5 juta pengguna di seluruh dunia, dari pemilik tunggal hingga perusahaan besar

(300.000+ pengguna). Fleksibilitas dan integrasi untuk memenuhi kebutuhan bisnis yang paling kompleks sekalipun. Odoo 14 merupakan versi yang diluncurkan pada 30 September 2020, aplikasi ERP berbasis web yang didistribusikan secara *open source*.

Odoo 14 dibangun menggunakan bahasa pemrograman *Python*, *XML* dan *Javascript* serta menggunakan *Database Management System (DBMS)* atau *database PostgreSQL*. (Anggraeni et al., 2010). Penggunaan Odoo sebagai ERP bagi usaha dapat mengeliminasi proses panjang dan kesalahan data akibat pencatatan manual ataupun alur kerja konvensional. Data keluaran *real time* dan akurat meningkatkan kualitas kinerja berbagai *department* dalam mengambil keputusan secara efisien dan strategis.



Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 2. Aplikasi Odoo 14

Perancangan Sistem

Analisis Kebutuhan Sistem

1. Admin

- a. Konfigurasi Perusahaan
- b. Konfigurasi Modul
- c. Konfigurasi *User*
- d. Pengaturan Produk
- e. Pengaturan *Customer*

2. Manager

- a. Membuat Keputusan Persetujuan
- b. Menganalisa *Inventory Forecasting*

3. Staff

- a. Mengelola Produk
- b. Mengelola Pembelian Produk
- c. Mengelola *Quotation*
- d. Mengelola *Invoice*
- e. Mengelola *Sales Order*

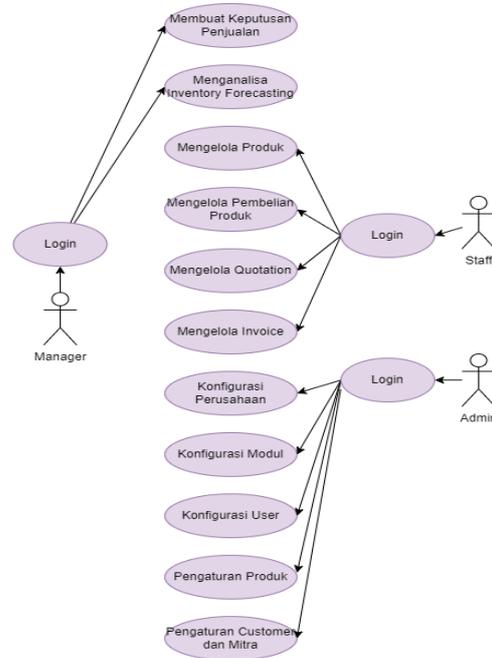
4. Kebutuhan Sistem

Kebutuhan sistem terdiri dari beberapa kebutuhan, berikut adalah beberapa tahapan sistem yang dibutuhkan:

- a. *Staff & Manager* harus melakukan *login* untuk dapat melakukan *input* data atau menganalisa data yang terdapat pada modul *Sales, Purchasing & Inventory*
- b. Admin diharuskan melakukan *login* agar dapat melakukan Konfigurasi Perusahaan, Modul, *User*, Produk dan *Customer*

Rancangan Diagram Use Case

Penyajian proses bisnis yang sedang terjadi pada PT. Sukacita Kokoh Bersama menggunakan *Use Case* Terdiri dari 3 Aktor yaitu Admin, *Manager* dan *Staff*, dengan rancangan *Use Case* sebagai berikut:



Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 3. Use Case Diagram

Deskripsi Use Case

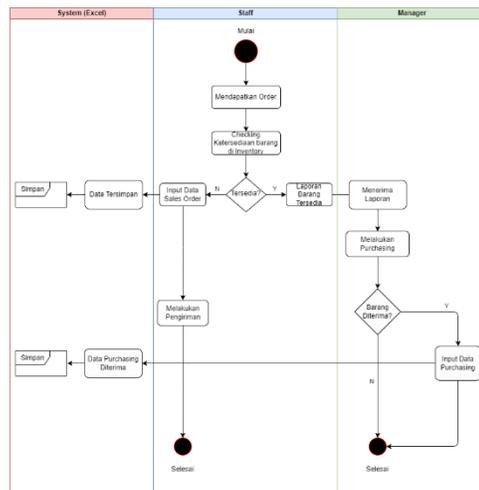
Tabel 1 . Deskripsi Use Case

Aktor	Nama Use Case	Deskripsi Fungsi Use Case
Admin	Konfigurasi Perusahaan	Mendefinikan kegiatan konfigurasi data atau informasi perusahaan seperti nama, alamat, email, logo, dsb.
Admin	Konfigurasi Modul	Kegiatan konfigurasi modul yang tersedia di Odoo 14.
Admin	Konfigurasi User	Kegiatan konfigurasi User, seperti membuat User baru dan edit <i>priveledge</i> .
Admin	Pengaturan Produk	Melakukan pengaturan pada produk, salah satunya seperti <i>setup</i> fitur <i>barcode</i> .
Admin	Pengaturan Customer dan Mitra	Melakukan pengaturan <i>Customer</i> dan Mitra Khususnya dipenjualan dan pembelian.
Manager	Membuat Keputusan Persetujuan	Melakukan kegiatan keputusan persetujuan khususnya pada modul pembelian.
Manager	Menganalisa Inventory Forecasting	Melakukan kegiatan <i>forecasting</i> atau peramalan <i>Inventory</i>
Staff	Mengelola Produk	Mengelola Produk

Staff	Mengelola Pembelian Produk	Melakukan Pembelian Produk
Staff	Mengelola <i>Quotation</i>	Membuat Kuitansi Pembelian
Staff	Mengelola <i>Invoice</i>	Membuat <i>Invoice</i> Penjualan
Staff	Mengelola <i>Sales Order</i>	Mengelola <i>Sales Order</i> yang masuk

Rancangan Activity Diagram

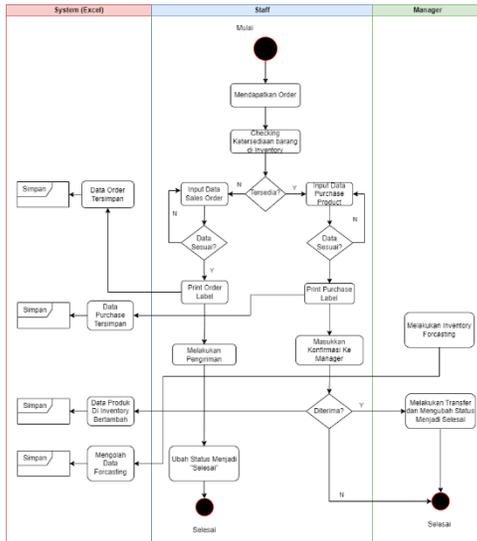
Sebelum menyajikan rancangan model diagram aktifitas dari penerapan aplikasi Odoo, berikut pada gambar 4, disajikan dulu langkah proses bisnis berjalan yang mana sistem dan prosedurnya masih menggunakan Excel.



Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 4. Activity Diagram Berjalan

Berikutnya rancangan *Activity Diagram* dalam penerapan ERP menggunakan aplikasi Odoo dengan Aktor Utama *Manager*, *Staff* dan Sistem, yang didalamnya menggambarkan aktivitas pengelolaan data melalui modul *Sales*, *Purchasing* dan *Inventory*.

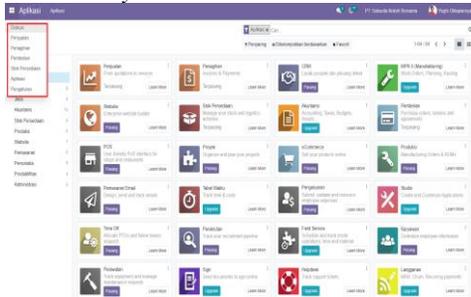


Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 5. Activity Diagram Usulan

Implementasi Odoo

Berikut adalah modul yang difokuskan pada studi kasus penelitian ini, yaitu *Purchasing, Sales & Inventory*.



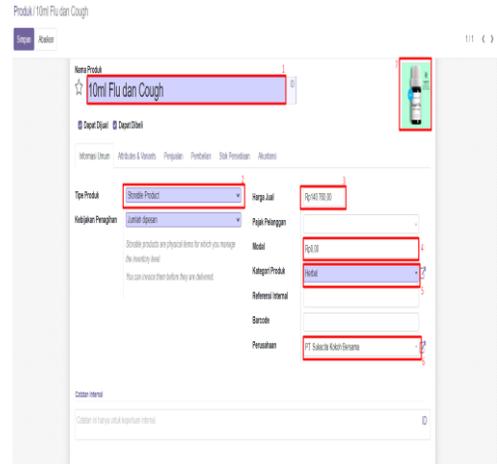
Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 6. Menu Utama

Modul Inventory

Saat *setup* Odoo pertama kali, sangat disarankan untuk *mensetup* produk terlebih dahulu, Modul *Inventory* ini terdiri dari sistem pengelolaan produk, *stock* dan *Forecasting*. Untuk menambahkan produk bisa ikuti Langkah berikut, dengan masuk ke modul *Inventory > product > create*

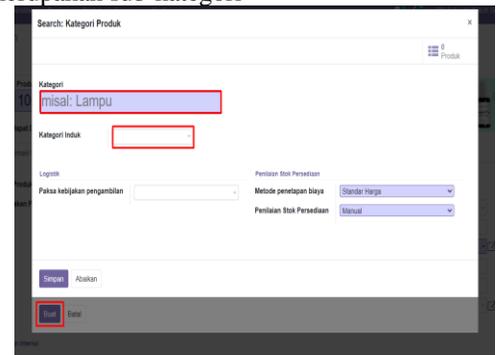
Setelah tombol *create* di klik akan muncul gambar seperti ini, dimana anda bisa *input* data berupa nama produk, tipe produk, harga jual, kategori, perusahaan dan *upload* foto produk, jika sudah bisa klik *save* atau *simpan*.



Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 7. Modul Inventory

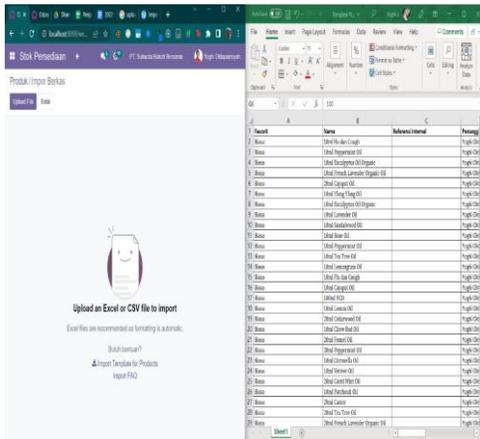
Menginput kategori baru. *Input* data nama kategori dan kategori induk jika itu tersebut merupakan sub-kategori



Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 8. Input Kategori

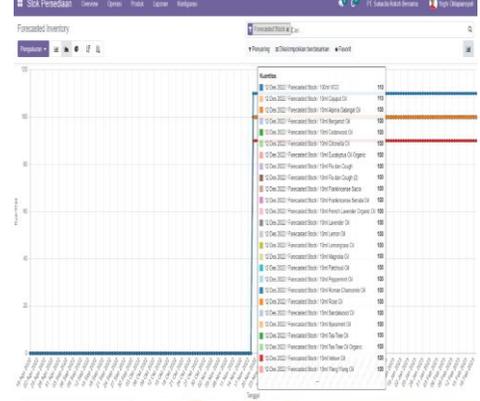
Untuk Efisiensi, Odoo juga menyediakan fitur *mass upload*, dimana anda bisa *setting file* excel seperti Digambar yang nantinya akan di import kedalam Odoo, ini sangat bermanfaat untuk perusahaan yang memiliki produk yang banyak.



Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 9 – Implementasi Odoo 4

Manager juga bisa melakukan *Forecasting* atau peramalan terhadap *stock* produk yang ada, ini berguna untuk melakukan perencanaan *Purchasing* di bulan selanjutnya atau bahkan tahun berikutnya.



Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 10. Peramalan Stock

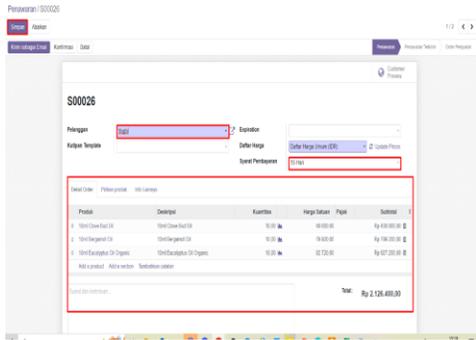
Modul Sales

Pembahasan Modul *Sales*, di dalam modul ini bisa menginput data *Sales Order* dan *Invoice* penjualan,

Dalam studi kasus ini langsung membuat *Sales Order* dari data yang sudah diterima, langkahnya seperti berikut,

Langsung bisa mengakses, *Sales* -> *Create*, Setelah tombol *create* di klik akan muncul gambar seperti ini, dimana anda bisa menginput data berupa nama pelanggan, syarat pembayaran (kontan atau tempo), lalu anda bisa input detail

Order berupa produk dan kuantiti, setelah selesai, klik simpan untuk mengkonfirmasi *input form Sales Order*.



Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 11. Sales Order

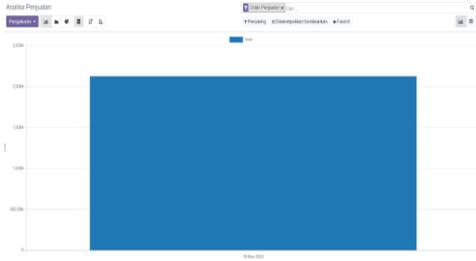
Setelah mengklik *save*, data tersebut akan otomatis tersimpan di data *sales*, seperti dibawah ini, anda bisa melakukan perubahan status seperti dari penawaran menjadi *order* penjualan.

Nomor	Tanggal Pembuatan	Pelanggan	Penjual	Aktifitas Berkecukupan	Persentase	Total	Status
00001	10/11/2022	High	High	High	High	Rp 1.120.400,00	Penawaran
00002	10/11/2022	High	High	High	High	Rp 1.120.400,00	Order Penjualan
						4320.000,00	

Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 12. Order Penjualan

Fitur ini dikhususkan untuk *manager*, dimana bisa melihat Analisa penjualan dari periode tertentu yang akan dikonversi menjadi diagram batang, *graph* bahkan *pie*.



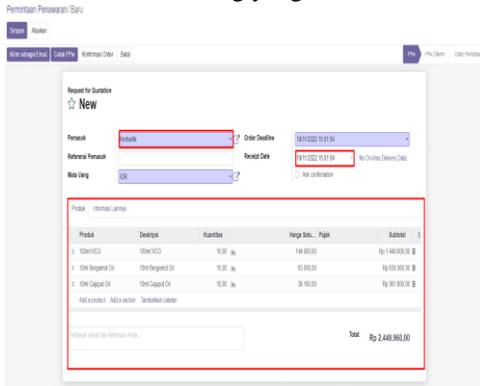
Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 13. Hasil Analisa Penjualan

Modul Purchasing

Terakhir Pembahasan Modul *Purchasing*, di dalam modul ini anda bisa menginput data pembelian, Dalam studi kasus ini kita membuat sebuah permintaan/penawaran produk baru.

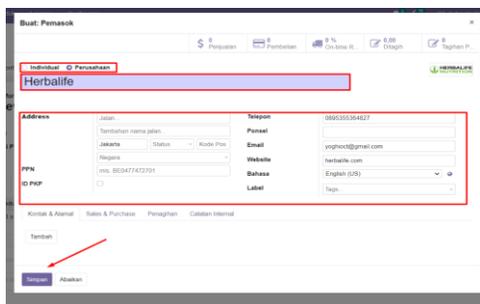
Langsung bisa mengakses, *Purchasing* -> *Create*, Setelah tombol *create* di klik akan muncul gambar seperti dibawah ini, dimana anda bisa menginput data data pemasok, perkiraan barang diterima, dan data barang yang akan dibeli.



Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 14. *Input* Data Pembelian

Disela-sela melakukan *input Purchasing*, juga bisa menambahkan data pemasok, seperti dibawah ini, yang didalamnya terdapat *form* nama, identitas perusahaan, dan tipe pemasok (invidual atau perusahaan).

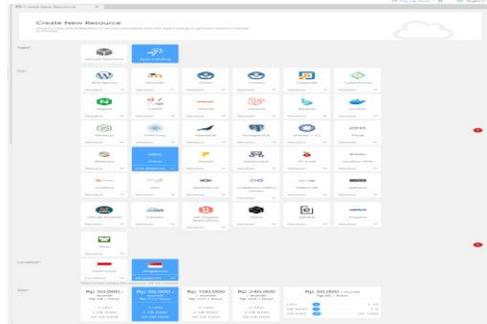


Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 15 – Implementasi Odoo 10

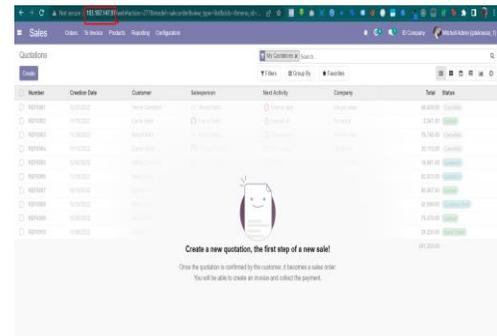
Deployment Odoo

Terakhir adalah implementasi Odoo kedalam server, sehingga sistem yang kita rancang sebelumnya bisa diterapkan langsung oleh *User*.



Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 16. Sewa Server Linux



Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 17. *Deployment*

Setelah server berhasil *disetup*, kita bisa mengakses Odoo tersebut melalui IP atau domain, jangan lupa melakukan *import* dan *initial setup* untuk awalan.

**Dokumen Keluaran
Sales Order Output**



Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 18. *Sales Order Output*

Purchase Order Output

PT. SUKACITA KOKOH BERSAMA

PT Sukacita Kokoh Bersama

Shipping address: PT Sukacita Kokoh Bersama
Graha Mampang Lt. 3 Suite 305
Mampang Prapatan Raya Kav 100

Herbalife

Purchase Order #P00010

Purchase Representative: Order Date:
Yoghi Oktavianyah 11/19/2022 15:01:54

Description	Taxes	Date Req.	Qty	Unit Price	Amount
100ml VCO		11/19/2022 15:01:54	10,00	144,900.00	Rp 1,449,000.00
10ml Bergamot Oil		11/19/2022 15:01:54	10,00	43,936.00	Rp 439,360.00
10ml Cajuput Oil		11/19/2022 15:01:54	10,00	36,160.00	Rp 361,600.00
Total					Rp 2,449,960.00

Sumber : Olah Data (2022)

Gambar 19. Sales Order Output

KESIMPULAN

Penerapan sistem ERP dengan aplikasi Odoo khususnya pada modul *Sales, Purchasing & Inventory* dapat meminimalisir permasalahan serta membantu mempermudah pekerjaan yang ada pada aktivitas pencatatan penjualan di perusahaan, dikarenakan kebermanfaatannya teknologi dan sistem informasi pada semua proses menjadikan semua data dan pengolahannya tersimpan secara otomatis dan terintegrasi. Proses *Forecasting* dalam modul *Inventory* dapat membantu perusahaan untuk mempersiapkan *stock* produk dibulan bahkan tahun selanjutnya.

Untuk menunjang sistem yang lebih baik, perlu mempertimbangkan sumber daya manusia yang berkompeten pada sistem ERP untuk menunjang kegiatan operasional. Selain penerapan terhadap modul ini, maka modul lainnya dari sistem ERP seperti *Accounting and Finance, Customer Relationship Management* dapat mulai coba diimplementasikan.

REFERENSI

Alfaruqi, Z., Darwiyanto, E., & Widowati, S. (2018). Implementasi dan Analisis Enterprise Resource Planning Modul Purchasing, Point of Sale, Inventory dan Accounting untuk 3 outlet dan Gudang Utama di UD Gudang Kuota. *EProceedings of Engineering, Vol.5 No.3(3)*, 7683–7698. <https://openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id/>

Anggraeni, S., Apriliana, A., Sumunten, & Rani. (2010). Perancangan Enterprise Resource Planning Modul Sales dengan menggunakan Odoo pada PT Baba Rafi. *Jurnal Teknika, 14(1)*, 1–10.

Demilda, Y. E., Arvianto, A., & Rosyada, Z. F. (2022). *IMPLEMENTASI SOFTWARE ODOO DENGAN MENGGUNAKAN MODUL ACCOUNTING, INVENTORY, PURCHASE, DAN POINT OF SALES PADA TOKO AL HIKMAH MART (AH MART) DI BOGOR JAWA BARAT*.

Efendi, H. F., & Aditya, A. (2022). *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 Odo. 0672(c)*, 349–357.

Eko, Y., Santoso, H., & Aditya, A. (2022). *Procedia of Social Sciences and Humanities Business Process Analysis and Implementation of Odoo ERP in Sales, Purchasing and Accounting Systems (Case Study: CV Mitra Perkasa) Analisis Proses Bisnis dan Penerapan ERP Odoo pada Sistem Penjualan, Pembel. 0672(c)*, 358–365.

Hidayati, N. (2019). TINJAUAN PROSEDUR PEMBELIAN BARANG DI BAGIAN PURCHASING PADA PT CDP. *Politeknik Negeri Lampung*.

Kristanto, A. (2018). *Perancangan Sistem Informasi dan Aplikasinya*.

Kusumo, P. M. P. B. (2022). IMPLEMENTASI DAN KONFIGURASI ENTERPRISE RESOURCE PLANNING DENGAN ODOO VERSI 14.0 STUDI KASUS PADA PT. HOSPI NIAGA UTAMA. *Universitas Dinamika, 8.5.2017*, 2003–2005. <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/autism-spectrum-disorders>

Meliani, S., & Rusli, M. (2021). Perancangan Sistem Pembelian, Penjualan, Dan Persediaan Barang Pada Toko Hermanto Menggunakan ERP Odoo. *KALBISCIENTIA Jurnal Sains Dan Teknologi*, 8(2), 47–52. <https://doi.org/10.53008/kalbiscientia.v8i2.198>

Mulya, M. F., & Rismawati, N. (2021). Analisis dan Perancangan Sistem E-Commerce Berbasis Cloud Enterprise Resource Planning Menggunakan Odoo 14. *Jurnal SISKOM-KB (Sistem Komputer Dan Kecerdasan Buatan)*, 5(1), 57–65. <https://doi.org/10.47970/siskom-kb.v5i1.229>

Nanda Sesty Prastiwi, Muhamad Amrizal Nahar, Resad Setyadi, H. W. U. (2021). *Implementasi Enterprise Resource Planning (ERP) pada pt xyz menggunakan odoo v12*. 86–91.

Nofiadi, D., Studi, P., Informatika, T., Teknik, F., & Muhammadiyah, U. (2022). *Analisis Pengembangan modul purchasing Management pada website Odoo menggunakan website app*. 19–28.

Putra, A., Wibowo, E., & Ismanto, A. H. (2021). Implementasi Enterprise Resource Planning (Erp) Pada Menggunakan Dolibarr (Studi Kasus : Pt Karya Tani Indonesia). *Nusantara Journal of Community Engagement E*, 2(1), 2722–2411. <http://ejournal.kopertais4.or.id/tapalkuda/index.php/NJCE/index>

Sucipto, A. (2020). Sistem Informasi Penjualan Oleh Sales Marketing Pada Pt Erlangga Mahameru. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTSI)*, 1(1), 105–110. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/sisteminformasi>

Suseno, A., Arifin, J., & Sutrisno, S. (2020). Analisis Value Chain Management pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia. *Go-Integratif: Jurnal Teknik Sistem Dan Industri*, 1(01), 24–33. <https://doi.org/10.35261/gijtsi.v1i01.4294>