Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi e-ISSN: 2549-4236, p-ISSN: 1411-8939
Lembaga Penellitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Vol 25, No 3 (2025): Oktober, 1705-1718
DOI: 10.33087/jiubj.v25i3.6347

Komparasi Aplikasi Accurate Desktop dan Odoo untuk Penunjang Proses Penjualan pada Perusahaan (Studi Kasus PT. XYZ)

Steven Edward Mambu, Popong Setiawati
Teknik Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Esa Unggul
Correspondence: steven_edwardzzz@student.esaunggul.ac.id, popong.setiawati@esaunggul.ac.id

ABSTRAK
Penelitian ini bertujuan untuk membandingkan dua aplikasi *Enterprise Resource Planning* (*ERP*), yaitu *Accurate Desktop* dan *Odoo*, dalam mendukung proses penjualan di PT. XYZ, sebuah perusahaan distribusi alat laboratorium. Penelitian ini menggunakan metode komparatif deskriptif. Analisis dilakukan berdasarkan kriteria kemudahan penggunaan, kelengkapan fitur, integrasi antar *modul*, aksesibilitas, fleksibilitas, serta potensi pengembangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Odoo ERP* unggul dalam 4 (empat) aspek utama, yaitu aksesibilitas berbasis *cloud*, integrasi otomatis antar *modul*, dukungan terhadap mobilitas tim, serta kemampuan *kustomisasi* yang tinggi. Sebaliknya, *Accurate Desktop* lebih unggul dalam kemudahan penggunaan dan kesesuaian dengan standar akuntansi lokal. Penelitian ini merekomendasikan implementasi *Odoo ERP* sebagai sistem utama untuk mendukung proses penjualan PT. XYZ, karena mampu menjawab kebutuhan fleksibilitas, integrasi, dan efisiensi operasional perusahaan, sekaligus memberikan dukungan strategis terhadap pertumbuhan bisnis, pengambilan keputusan yang lebih cepat, dan peningkatan daya saing di era digital.

Kata Kunci: *ERP, Accurate Desktop, Odoo,* Proses Penjualan.

ABSTRACT
This study aims to compare two Enterprise Resource Planning (ERP) applications, Accurate Desktop and Odoo, in supporting the sales process at PT. XYZ, a laboratory equipment distribution company. This study used a descriptive comparative method. The analysis was conducted based on criteria such as ease of use, feature completeness, integration between modules, accessibility, flexibility, and development potential. The results indicate that Odoo ERP excels in four key aspects: cloud-based accessibility, automatic integration between modules, support for team mobility, and high customization capabilities. Conversely, Accurate Desktop excels in ease of use and compliance with local accounting standards. This study recommends implementing Odoo ERP as the primary system to support PT. XYZ's sales process, as it addresses the company's needs for flexibility, integration, and operational efficiency, while also providing strategic support for business growth, faster decision-making, and increased competitiveness in the digital era.

Keywords: *ERP, Accurate Desktop, Odoo, Sales Process.*

PENDAHULUAN

Banyak perusahaan, khususnya di Indonesia, menghadapi tantangan dalam mengelola data penjualan yang masih dilakukan secara manual atau menggunakan sistem yang belum terintegrasi. Pada umumnya, proses bisnis penjualan saat ini masih sering melibatkan pencatatan transaksi di buku besar atau spreadsheet terpisah, pengelolaan stok yang belum real-time, hingga penyusunan laporan penjualan yang memerlukan waktu dan tenaga ekstra. Cara manual ini, meskipun terlihat sederhana, cenderung rentan terhadap kesalahan pencatatan, duplikasi data, dan kesulitan dalam pelacakan transaksi secara akurat. Hal ini dapat mengakibatkan lambatnya proses rekapitulasi penjualan, inefisiensi waktu karyawan, serta potensi kerugian akibat informasi yang tidak akurat dalam pengambilan keputusan bisnis.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, adopsi sistem informasi akuntansi dan Enterprise Resource Planning (ERP) menjadi solusi yang semakin mendesak. Sistem seperti Accurate Desktop dan Odoo hadir sebagai pilihan yang menawarkan berbagai fitur untuk mengotomatisasi dan mengintegrasikan proses bisnis, termasuk di dalamnya modul penjualan. Accurate Desktop dikenal sebagai perangkat lunak akuntansi yang banyak digunakan di Indonesia, menawarkan kemudahan dalam pengelolaan keuangan dan penjualan. Sementara itu, Odoo adalah solusi ERP open-source yang menyediakan beragam modul terintegrasi,

termasuk penjualan, yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan spesifik perusahaan.

PT. XYZ, sebagai perusahaan yang bergerak di bidang distributor alat laboratorium, saat ini juga menghadapi permasalahan dalam pengelolaan proses penjualannya. Meskipun telah menggunakan aplikasi Accurate Desktop untuk menunjang sebagian proses akuntansi, ditemukan beberapa kendala signifikan yang mempengaruhi efisiensi proses penjualan, khususnya dalam mendukung operasional tim penjualan yang sangat dinamis. Berikut adalah beberapa masalah spesifik yang teridentifikasi dalam penggunaan Accurate Desktop terkait proses penjualan di PT. XYZ:

1. Keterbatasan Jumlah Pengguna.
   Lisensi Accurate Desktop yang dimiliki perusahaan hanya terbatas untuk 10 pengguna. Dengan total 15 staf sales dan 6 technical support yang aktif di lapangan dan tersebar di beberapa daerah, keterbatasan ini menyebabkan tidak semua staf mendapat akses ke sistem secara bersamaan.
2. Pengelolaan Produk dan Harga yang Kurang Fleksibel.
   Sistem Accurate Desktop menunjukkan kendala dalam pengelolaan pengelompokan produk dan daftar harga (*pricelist*). Kurangnya fleksibilitas ini menyulitkan PT. XYZ dalam menerapkan strategi penetapan harga yang dinamis, seperti harga bertingkat atau harga dengan masa berlaku tertentu. Akibatnya, pemberian penawaran harga yang tepat dan cepat kepada pelanggan menjadi terhambat.
3. Akses Terbatas pada Jaringan Lokal.
   Aplikasi Accurate Desktop hanya dapat diakses melalui jaringan lokal kantor. Keterbatasan ini menjadi kendala signifikan bagi tim sales dan technical support yang tersebar di beberapa daerah dan memiliki mobilitas tinggi.
4. Keterbatasan Platform Sistem Operasi.
   Accurate Desktop hanya tersedia pada sistem operasi Windows dan linux. Hal ini menjadi permasalahan karena seluruh tim sales dan tim manajemen di PT. XYZ mengandalkan sistem operasi MacOS dalam operasional harian mereka. Keterbatasan platform ini membatasi pilihan infrastruktur teknologi informasi yang lebih beragam dan menyulitkan integrasi dengan perangkat yang sudah ada.
5. Ketiadaan Fitur Reserved Product.
   Meskipun masalah reserved product telah ditangani dengan prosedur manual oleh tim admin, Accurate Desktop tidak menyediakan fitur otomatis untuk ini. Hal ini menjadikan proses pengelolaan stok untuk pesanan yang sudah dikonfirmasi namun belum dikirim menjadi rawan kesalahan dan tidak efisien, berpotensi menimbulkan ketidaksesuaian data stok dan masalah dalam pengiriman barang.

Kendala-kendala ini menunjukkan bahwa meskipun Accurate Desktop memberikan solusi, masih terdapat kekurangan dengan kebutuhan operasional PT. XYZ yang sangat dinamis dan terus berkembang, terutama di bagian penjualan. Oleh karena itu, penelitian ini berfokus pada komparasi kedua aplikasi tersebut, yaitu Accurate Desktop dan Odoo, untuk menilai mana yang lebih sesuai dan efektif dalam menunjang proses penjualan di PT. XYZ.

Penelitian ini memiliki kebaruan dibandingkan penelitian-penelitian sebelumnya baik dari sisi objek kajian, pendekatan analisis, maupun konteks penerapan sistem ERP. Penelitian Rahmatila et al. (2022) dan Nurdiani et al. (2025) berfokus pada implementasi Odoo ERP pada sektor UMKM dan toko ritel, namun belum membandingkan efektivitasnya dengan sistem ERP lain yang berbeda platform. Sementara itu, penelitian Susanti & Mutmainah (2025) serta Padaunan et al. (2023) mengkaji penggunaan Accurate Accounting Software dalam digitalisasi akuntansi dan penyusunan laporan keuangan, tetapi belum menilai sejauh mana sistem tersebut mendukung proses penjualan dan mobilitas tim di lapangan. Di sisi lain, Putri & Anis (2023) meninjau peluang dan tantangan penggunaan cloud ERP di Indonesia, namun pembahasannya bersifat konseptual tanpa studi kasus empiris yang menilai kinerja antarplatform ERP secara langsung.

Berbeda dari penelitian-penelitian tersebut, penelitian ini menghadirkan analisis komparatif langsung antara dua sistem ERP dengan arsitektur berbeda, yaitu Accurate Desktop (berbasis desktop lokal) dan Odoo ERP (berbasis cloud open-source). Komparasi dilakukan pada konteks perusahaan distribusi alat laboratorium yang memiliki kebutuhan mobilitas tinggi, fleksibilitas harga, serta integrasi lintas divisi yang kompleks—konteks yang belum banyak diteliti dalam literatur ERP di Indonesia. Pendekatan yang digunakan bersifat deskriptif-komparatif berbasis kriteria teknis dan operasional, meliputi kemudahan penggunaan, integrasi modul, aksesibilitas sistem, efisiensi waktu proses, dan potensi pengembangan. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya

menilai performa dua sistem ERP, tetapi juga menghasilkan model evaluasi ERP lintas platform yang dapat menjadi acuan bagi perusahaan menengah di era digital. Hasilnya diharapkan memperkuat bukti empiris bahwa sistem ERP berbasis cloud seperti Odoo lebih adaptif terhadap kebutuhan bisnis modern yang menuntut mobilitas dan efisiensi tinggi (Fahrezi & Dewayanto, 2024; Adham, 2024).

METODE

Penelitian ini menggunakan metode komparatif deskriptif, yaitu metode yang bertujuan untuk membandingkan dua objek atau lebih berdasarkan kriteria tertentu guna mengetahui persamaan dan perbedaan di antara objek-objek tersebut. Dalam penelitian ini, objek yang dibandingkan adalah aplikasi Accurate Desktop dan Odoo dalam mendukung proses penjualan di PT. XYZ. Objek dalam penelitian ini adalah 2 (dua) sistem ERP, yaitu: (1) Accurate Desktop, yang saat ini digunakan oleh PT. XYZ; dan (2) Odoo, sebagai alternatif sistem ERP berbasis open-source. Penelitian dilakukan pada PT. XYZ, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi barang dan telah menggunakan Accurate Desktop dalam operasionalnya.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan studi literatur, yaitu mengumpulkan informasi dari buku, jurnal, artikel ilmiah, dan dokumentasi sistem terkait Accurate Desktop dan Odoo. Kemudian juga dilakukan observasi dan wawancara di PT. XYZ, khususnya dalam proses penjualan, pembelian, dan pengelolaan persediaan.

Data yang diperoleh akan dianalisis secara deskriptif dan komparatif. Langkah-langkah analisis meliputi: (1) identifikasi fitur dan fungsi utama dari kedua aplikasi yang berkaitan dengan proses penjualan; (2) penyusunan tabel perbandingan berdasarkan kriteria seperti kemudahan penggunaan, kelengkapan fitur, fleksibilitas, biaya, dan integrasi sistem; (3) evaluasi efektivitas dan efisiensi masing-masing aplikasi berdasarkan hasil observasi dan wawancara; dan (4) penarikan kesimpulan mengenai keunggulan dan kelemahan masing-masing aplikasi serta rekomendasi sistem yang paling sesuai untuk kebutuhan perusahaan.

HASIL

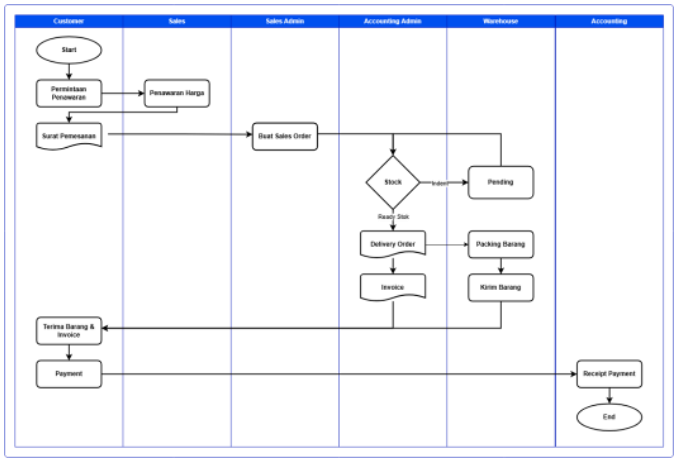
Alur Bisnis Penjualan di PT. XYZ

Secara umum, alur bisnis proses penjualan di PT. XYZ terdiri dari langkah-langkah berikut:

1. Konsultasi Pelanggan dengan Tim Sales. Pelanggan menghubungi tim sales untuk berkonsultasi mengenai kebutuhan produk. Tim sales akan memberikan rekomendasi produk yang sesuai berdasarkan kebutuhan pelanggan, termasuk spesifikasi teknis dan ketersediaan barang.
2. Pembuatan Penawaran Harga. Berdasarkan hasil konsultasi, tim sales menyusun dan mengirimkan penawaran harga kepada pelanggan. Penawaran ini mencakup informasi detail seperti status barang (ready stock atau indent), estimasi waktu pengiriman jika barang indent, serta keterangan tambahan lainnya.
3. Penerbitan Surat Pemesanan oleh Pelanggan. Setelah penawaran disetujui, pelanggan akan mengirimkan Surat Pemesanan (Purchase Order). Dokumen ini kemudian dicatat oleh sales admin ke dalam sistem Accurate Desktop sebagai dasar proses selanjutnya.
4. Pengecekan Stok Barang. Admin accounting melakukan pengecekan ketersediaan stok berdasarkan data yang telah dimasukkan ke dalam sistem. Jika stok tersedia, admin akan menerbitkan dokumen Delivery Order sebagai instruksi kepada tim gudang untuk menyiapkan pengiriman barang.
5. Pengiriman Barang. Berdasarkan Delivery Order, tim warehouse akan menyiapkan barang, melakukan pengepakan sesuai standar, dan mengatur pengiriman menggunakan jasa ekspedisi yang telah ditentukan.
6. Penerbitan Invoice. Setelah barang dikirim, admin accounting akan membuat dan mengirimkan invoice kepada pelanggan sebagai tagihan resmi atas transaksi yang telah dilakukan.
7. Penerimaan Pembayaran. Pelanggan melakukan pembayaran sesuai dengan invoice yang diterbitkan. Pembayaran ini kemudian dicatat dalam sistem keuangan perusahaan.
8. Pelaporan Penjualan. Sistem Accurate Desktop secara otomatis menghasilkan laporan penjualan yang dapat digunakan oleh manajemen untuk evaluasi dan pengambilan keputusan strategis.

Diagram Alur Bisnis

Untuk memvisualisasikan proses di atas, berikut adalah diagram alur bisnis proses penjualan di PT. XYZ:



Sumber: data olahan

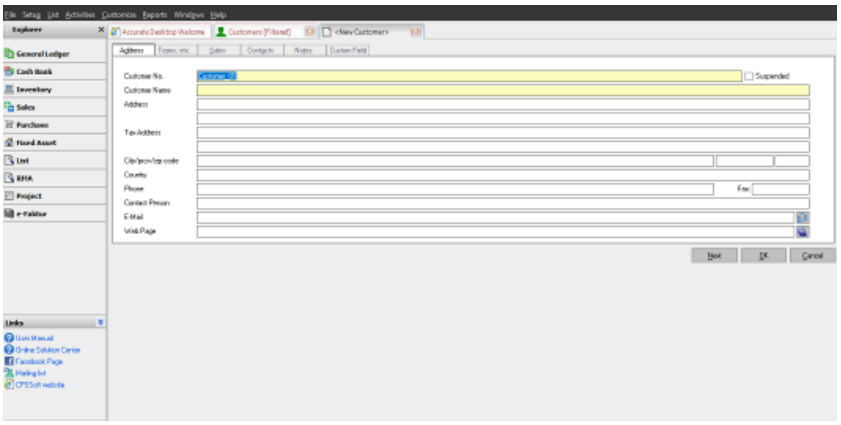
Gambar 1
Diagram Alur Penjualan

Simulasi Penggunaan Aplikasi ERP

Penggunaan Accurate Desktop Dalam Proses Penjualan

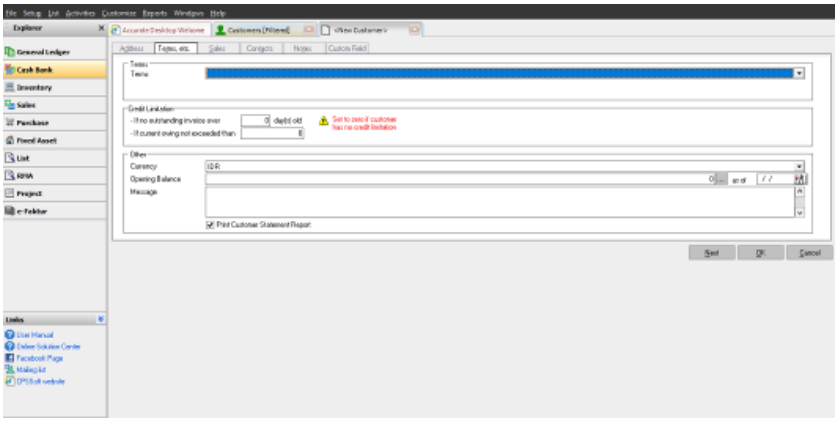
Accurate Desktop digunakan untuk mencatat dan mengelola transaksi penjualan secara terstruktur. Berikut adalah alur penggunaannya:

1. Input Data Pelanggan dan Produk. Admin atau staf sales memasukkan data pelanggan baru dan produk ke dalam sistem Accurate Desktop.



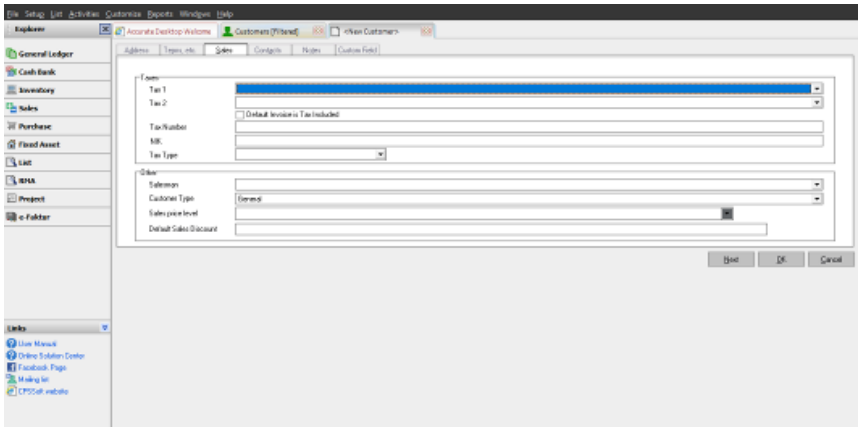
Sumber: data olahan

Gambar 2
Accurate-Input Data Pelanggan



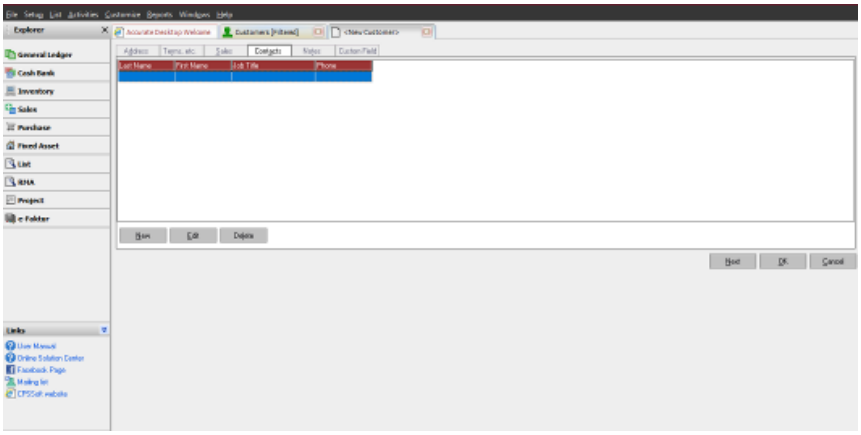
Sumber: data olahan

Gambar 3
Accurate-Input Data Pelanggan



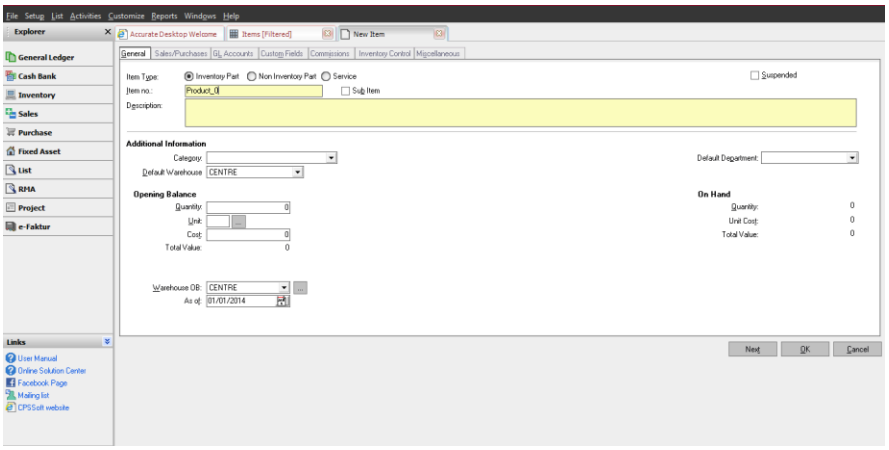
Sumber: data olahan

Gambar 4
Accurate-Input Data Pelanggan



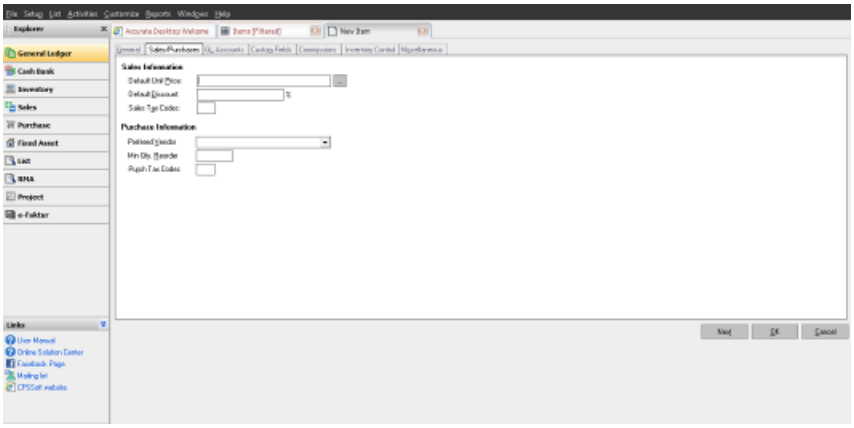
Sumber: data olahan

Gambar 5
Accurate-Input Data Pelanggan



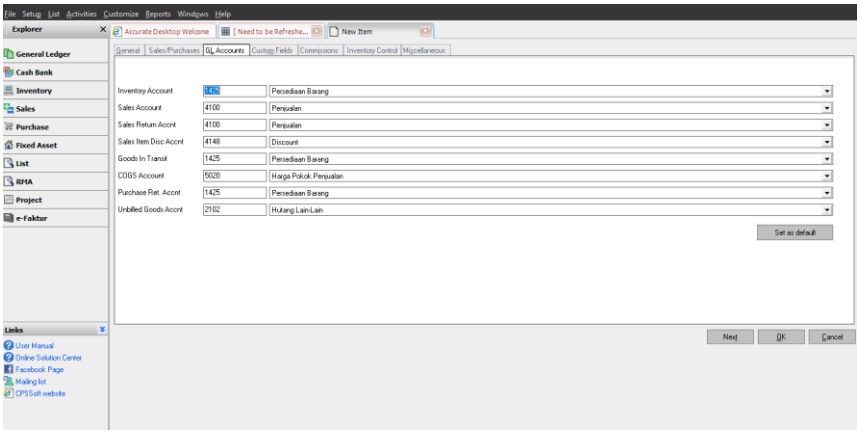
Sumber: data olahan

Gambar 6
Accurate-Input Data Product



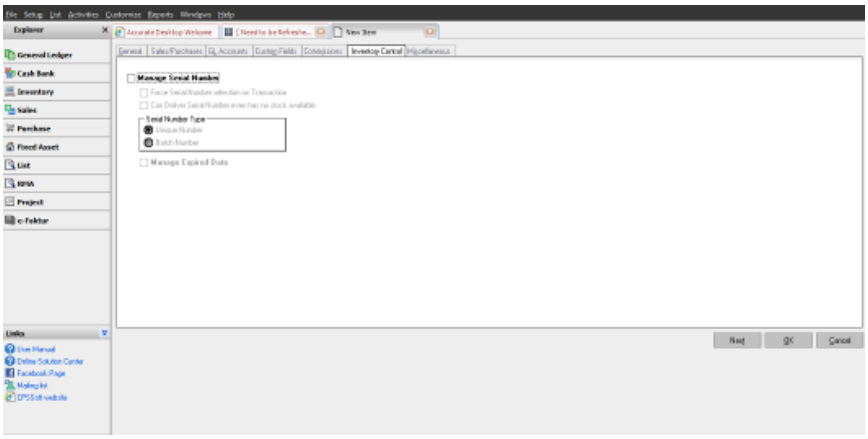
Sumber: data olahan

Gambar 7
Accurate-Input Data Product



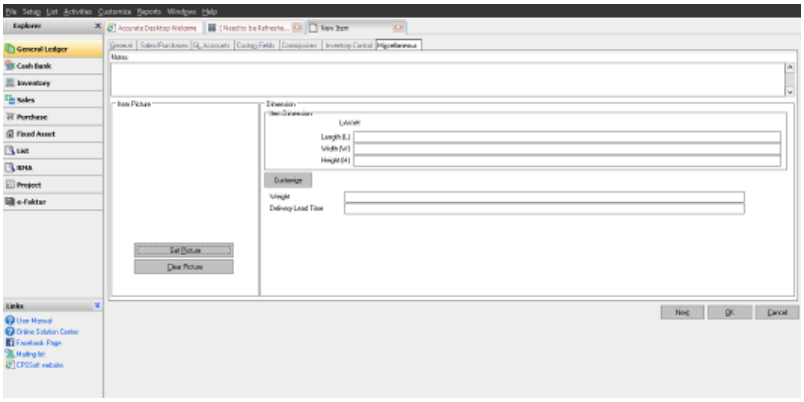
Sumber: data olahan

Gambar 8
Accurate-Input Data Product



Sumber: data olahan

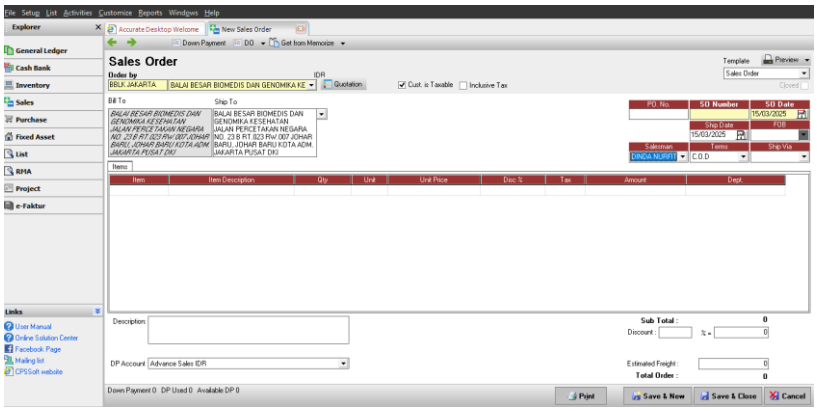
Gambar 9
Accurate-Input Data Product



Sumber: data olahan

Gambar 10
Accurate-Input Data Product

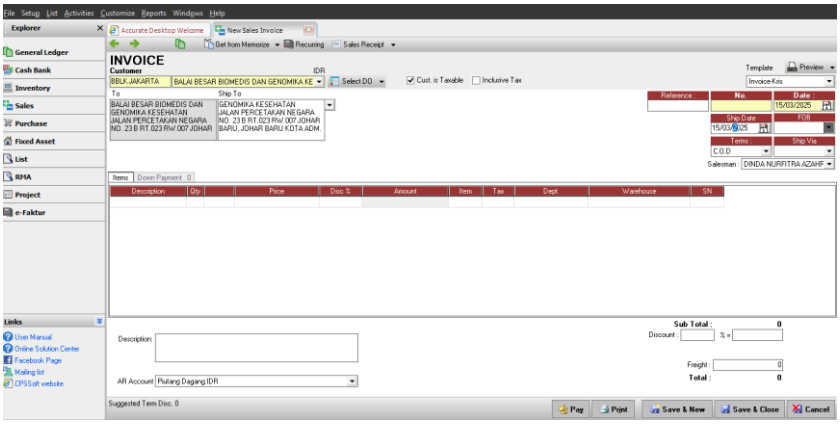
2. Pembuatan Sales Order
   Setelah menerima Purchase Order dari pelanggan, sales admin membuat Sales Order di Accurate Desktop yang mencakup detail produk, jumlah, dan harga.



Sumber: data olahan

Gambar 11
Accurate-Pembuatan Sales Order

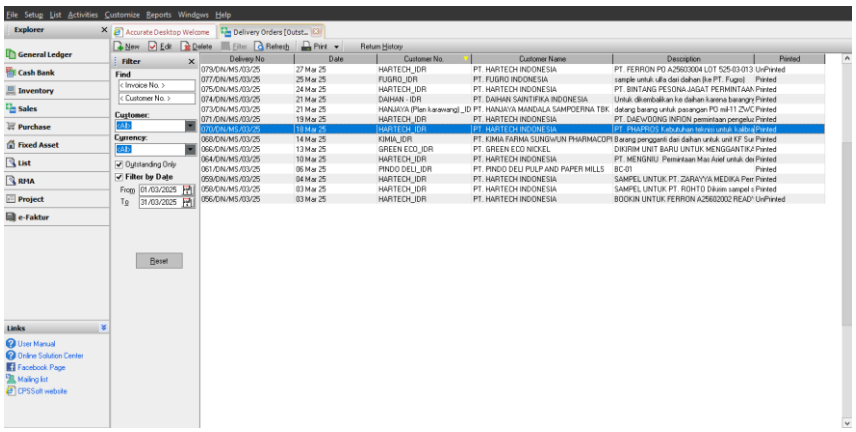
3. Penerbitan Invoice
   Setelah barang dikirim, admin accounting membuat invoice berdasarkan Sales Order yang telah dikonfirmasi.



Sumber: data olahan

Gambar 12
Accurate-Invoice

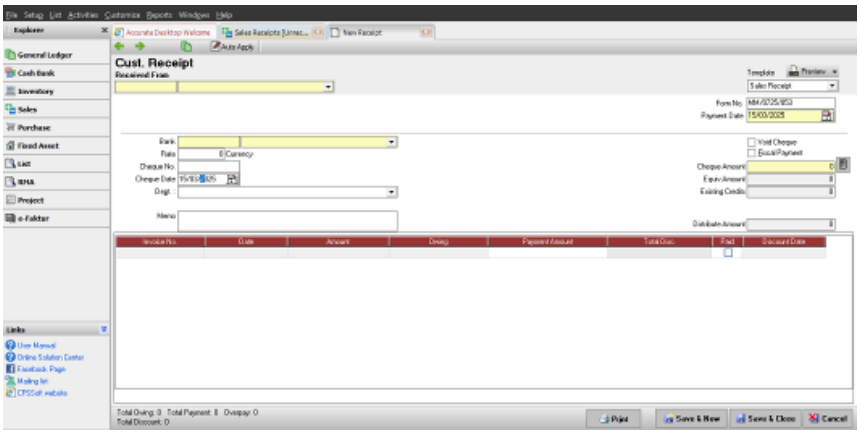
4. Pengelolaan Stok — Sistem secara otomatis memperbarui jumlah stok barang setelah pengiriman dilakukan, dan mencatat transaksi keluar.



Sumber: data olahan

Gambar 13
Accurate-Delivery Order

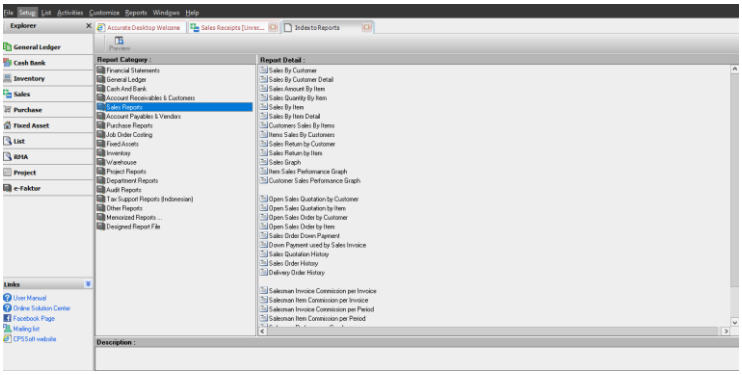
5. Pencatatan Pembayaran — Setelah pelanggan melakukan pembayaran, transaksi dicatat dalam modul kas/bank dan piutang.



Sumber: data olahan

Gambar 14
Accurate-Receipt Payment

6. Pembuatan Laporan Penjualan — Accurate Desktop menghasilkan laporan penjualan harian, bulanan, dan tahunan yang dapat digunakan oleh manajemen untuk evaluasi.



Sumber: data olahan

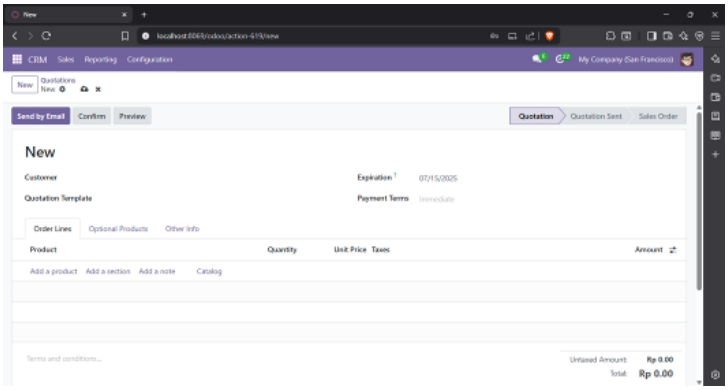
Gambar 15
Accurate-Report

Penggunaan Odoo ERP dalam Proses Penjualan

Odoo ERP digunakan sebagai alternatif sistem berbasis cloud yang lebih fleksibel dan terintegrasi. Berikut adalah alur penggunaannya:

1. Pembuatan Quotation

Tim sales membuat penawaran harga (quotation) langsung di modul Sales Odoo, yang dapat dikirim ke pelanggan melalui email.

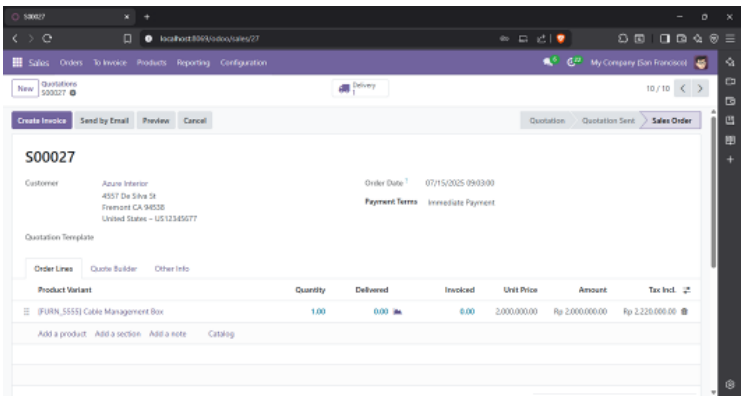


Sumber: data olahan

Gambar 16
ODOO-Quotation

2. Konfirmasi Sales Order

Setelah pelanggan menyetujui quotation, sistem Odoo mengubahnya menjadi Sales Order secara otomatis.

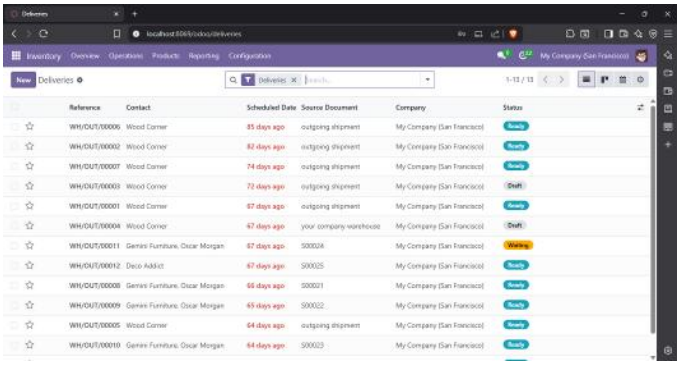


Sumber: data olahan

Gambar 17
ODOO-Sales Order

3. Pengelolaan Pengiriman Barang

Modul Inventory Odoo mengatur pengiriman barang berdasarkan Sales Order yang telah dikonfirmasi.

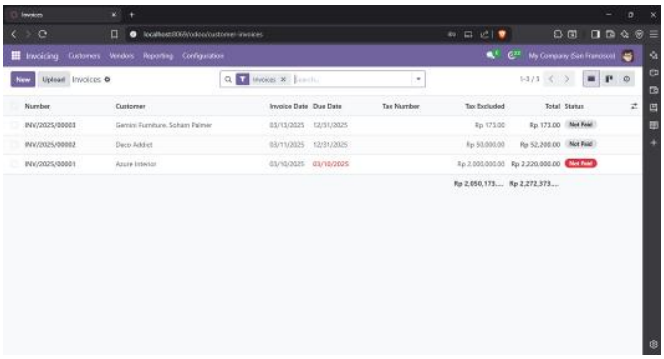


Sumber: data olahan

Gambar 18
ODOO-Delivery Order

4. Penerbitan Invoice dan Pembayaran

Modul Accounting Odoo menghasilkan invoice dan mencatat pembayaran pelanggan secara otomatis.

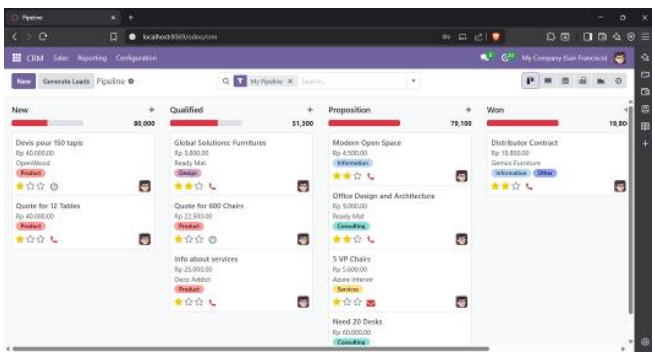


Sumber: data olahan

Gambar 19
ODOO-Invoice

5. Integrasi dengan CRM dan Reporting

Data pelanggan dan histori transaksi terintegrasi dengan modul CRM, dan laporan penjualan dapat diakses secara real-time.



Sumber: data olahan

Gambar 20
ODOO-CRM

Kriteria Perbandingan Sistem ERP

Dalam melakukan perbandingan antara Accurate Desktop dan Odoo ERP, diperlukan kriteria yang objektif dan relevan. Kriteria ini digunakan sebagai dasar untuk mengevaluasi kelebihan dan kekurangan masing-masing sistem, serta menentukan sistem mana yang lebih sesuai untuk diimplementasikan.

1. Kemudahan Penggunaan (*Usability*). Mengukur seberapa mudah sistem digunakan oleh pengguna, termasuk antarmuka, navigasi, dan pengalaman pengguna secara keseluruhan.
2. Fitur Penjualan (*Sales Features*). Menilai kelengkapan dan kecocokan fitur yang tersedia dalam mendukung proses penjualan, seperti pembuatan quotation, sales order, invoice, retur, dan pelaporan.
3. Integrasi Antar Modul (*Modular Integration*). Mengkaji kemampuan sistem dalam mengintegrasikan modul penjualan dengan modul lain seperti keuangan, inventori, dan CRM.
4. Aksesibilitas (*Accessibility*). Menilai fleksibilitas akses sistem, baik dari sisi lokasi (cloud vs lokal), perangkat (*desktop vs mobile*), maupun sistem operasi yang didukung.
5. Biaya Implementasi dan Operasional (Cost Efficiency). Membandingkan total biaya yang dibutuhkan untuk implementasi awal, lisensi, pemeliharaan, dan pelatihan pengguna.
6. Efisiensi Waktu Proses (*Process Efficiency*). Mengukur kecepatan sistem dalam memproses transaksi penjualan, mulai dari input data hingga pelaporan.
7. Kustomisasi dan Skalabilitas (*Customization & Scalability*). Menilai kemampuan sistem untuk disesuaikan dengan kebutuhan bisnis yang berubah dan potensi pertumbuhan perusahaan di masa depan.

Kriteria-kriteria ini akan digunakan dalam bab selanjutnya untuk menyusun tabel perbandingan dan analisis naratif antara Accurate Desktop dan Odoo ERP.

Rekapitulasi dan Pembahasan Survei Komparatif

Survei ini dilakukan terhadap 8 responden dari berbagai divisi di PT. XYZ, yaitu Sales Manager, Sales, Sales Admin, Admin Accounting, Accounting, Accounting Manager, Inventory, dan Inventory Manager. Setiap responden diminta memilih satu sistem ERP (Accurate Desktop atau Odoo ERP) yang menurut mereka lebih baik untuk masing-masing dari sepuluh aspek penilaian, seperti kemudahan penggunaan, aksesibilitas, fleksibilitas, dan integrasi sistem.

Table 1. Tabel Rekapitulasi

No.	Aspek yang Dinilai	Accurate Desktop (Poin)	Odoo ERP (Poin)	Pemenang
1	Kemudahan Penggunaan	4	4	Seri
2	Aksesibilitas Sistem	3	5	Odoo
3	Kelengkapan Fitur Penjualan	4	4	Seri
4	Integrasi Antar Modul	3	5	Odoo
5	Fleksibilitas Pengelolaan Harga	4	4	Seri
6	Efisiensi Waktu Proses	4	4	Seri
7	Dukungan terhadap Mobilitas Tim Penjualan	3	5	Odoo
8	Kemudahan Pelaporan	4	4	Seri
9	Potensi Pengembangan dan Kustomisasi	3	5	Odoo
10	Kepuasan Pengguna Secara Umum	4	4	Seri

Sumber: data olahan

Hasil rekapitulasi menunjukkan bahwa Odoo ERP unggul dalam 4 (empat) aspek utama, yaitu: (1) Aksesibilitas Sistem; (2) Integrasi Antar Modul; (3) Dukungan terhadap Mobilitas Tim Penjualan; dan (4) Potensi Pengembangan dan Kustomisasi. Sementara itu, Accurate Desktop tidak unggul di aspek manapun, namun tetap memperoleh preferensi yang seimbang di enam aspek lainnya, seperti Kemudahan Penggunaan, Kemudahan Pelaporan, Fleksibilitas Pengelolaan Harga, dan Efisiensi Waktu Proses.

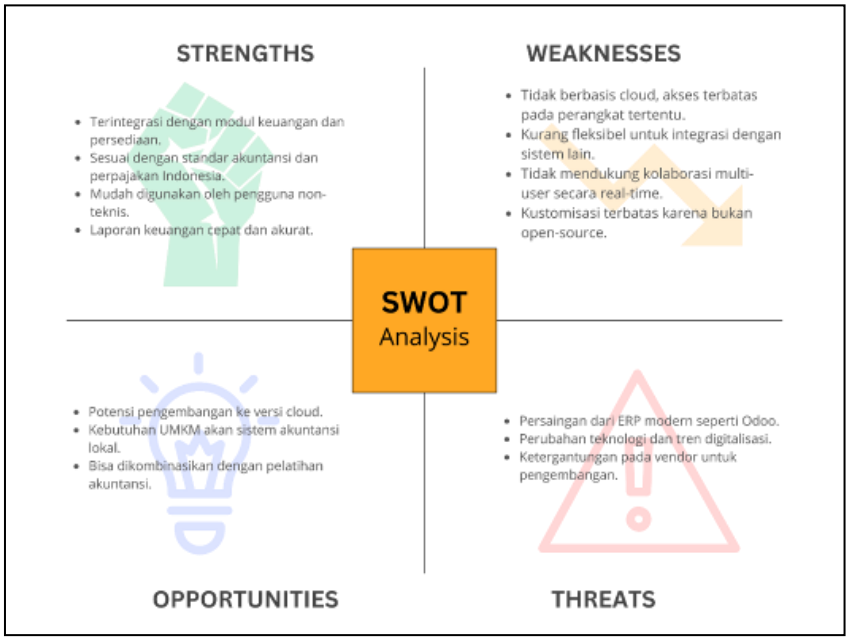
Preferensi pengguna juga menunjukkan pola yang konsisten:

1. Responden dari divisi penjualan dan gudang lebih memilih Odoo ERP, karena sistem ini mendukung mobilitas, akses cloud, dan integrasi otomatis antar modul.
2. Responden dari divisi akuntansi lebih memilih Accurate Desktop, karena sistem ini lebih familiar, mudah digunakan, dan sesuai dengan standar akuntansi lokal.

Analisis ini menunjukkan bahwa pemilihan sistem ERP tidak hanya bergantung pada fitur teknis, tetapi juga pada kebutuhan spesifik tiap divisi. Odoo ERP lebih sesuai untuk mendukung proses penjualan yang dinamis dan tersebar, sedangkan Accurate Desktop masih relevan untuk kebutuhan administratif dan pelaporan yang terpusat. Dengan demikian, hasil survei ini memperkuat kesimpulan bahwa Odoo ERP lebih cocok untuk diimplementasikan sebagai sistem penjualan utama di PT. XYZ, karena mampu menjawab langsung permasalahan yang diuraikan dalam latar belakang, seperti keterbatasan akses, fleksibilitas harga, dan dukungan terhadap mobilitas tim.

Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) dari masing-masing aplikasi ERP yang dibandingkan, yaitu Accurate Desktop dan Odoo. Analisis ini bertujuan untuk memberikan gambaran strategis mengenai potensi dan risiko dari implementasi masing-masing sistem dalam mendukung proses penjualan.



Sumber: data olahan

Gambar 21
Analisa SWOT Accurate Desktop

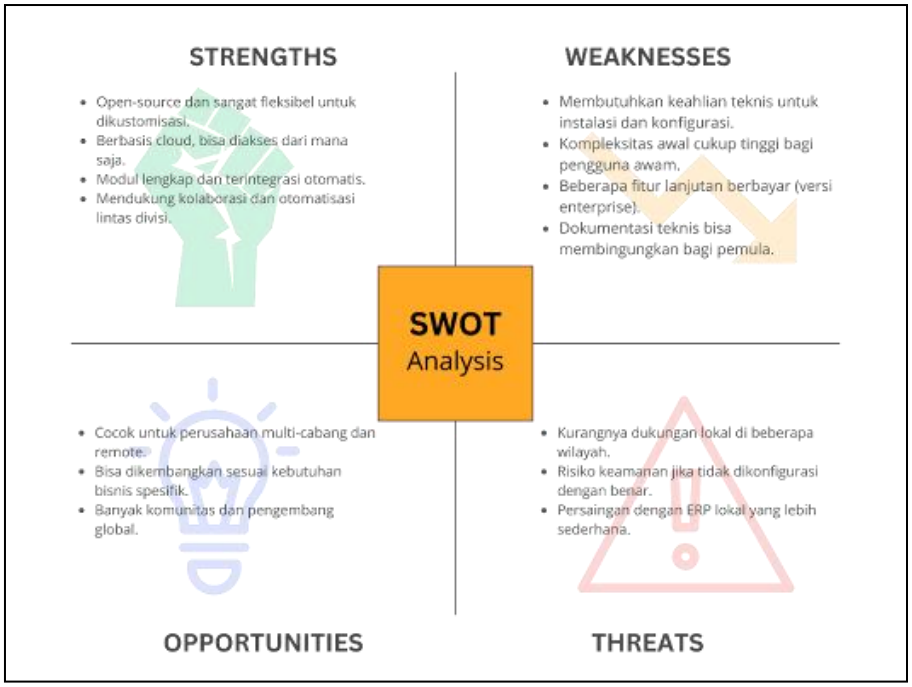
Gambar 22 menunjukkan analisis SWOT dari aplikasi Accurate Desktop. Berikut adalah ringkasan hasil analisis:

Strengths:
- Mudah digunakan oleh pengguna lokal.
- Sesuai dengan standar akuntansi Indonesia (SAK).
- Biaya implementasi relatif rendah.

Weaknesses:
- Akses terbatas pada jaringan lokal dan sistem operasi tertentu.
- Keterbatasan dalam fleksibilitas pengelolaan harga dan produk.
- Tidak tersedia fitur reserved product secara otomatis.

Opportunities:
- Potensi peningkatan fitur melalui versi terbaru.
- Dukungan komunitas pengguna Accurate di Indonesia.

Threats:
- Ketergantungan pada perangkat lokal.
- Kurangnya skalabilitas untuk ekspansi bisnis yang lebih besar.



Sumber: data olahan

Gambar 23
Analisa SWOT ODOO

Gambar 23 menunjukkan analisis SWOT dari aplikasi Odoo ERP. Berikut adalah ringkasan hasil analisis:

Strengths:
- Berbasis cloud dan open-source.
- Modular dan fleksibel, mudah dikustomisasi.
- Terintegrasi secara otomatis antar modul.

Weaknesses:
- Proses instalasi dan konfigurasi awal cukup kompleks.
- Membutuhkan pengetahuan teknis untuk kustomisasi lanjutan.

Opportunities:
- Dapat dikembangkan sesuai kebutuhan bisnis.
- Banyak digunakan secara global, termasuk oleh UMKM di Indonesia.

Threats:
- Risiko keamanan data jika tidak dikonfigurasi dengan baik.
- Ketergantungan pada dukungan teknis eksternal.

Hasil perbandingan antara Accurate Desktop dan Odoo ERP dalam mendukung proses penjualan di PT. XYZ. Berdasarkan simulasi penggunaan, analisis SWOT, dan tabel perbandingan, dapat disimpulkan beberapa poin penting, yaitu: accurate Desktop memiliki keunggulan dalam kemudahan penggunaan dan kesesuaian dengan standar akuntansi lokal (SAK EMKM). Namun, sistem ini memiliki keterbatasan dalam hal aksesibilitas, fleksibilitas fitur, dan skalabilitas. Penggunaan jaringan lokal dan ketergantungan pada sistem operasi tertentu menjadi hambatan utama bagi tim sales yang mobile, sedangkan Odoo ERP, di sisi lain, menawarkan fleksibilitas tinggi, integrasi modul yang otomatis, dan akses berbasis cloud yang mendukung mobilitas tim. Kelemahannya terletak pada kompleksitas instalasi awal dan kebutuhan teknis untuk kustomisasi lanjutan.

PT. XYZ memiliki tim penjualan yang tersebar di berbagai daerah dan membutuhkan sistem yang dapat diakses secara fleksibel. Kebutuhan akan pengelolaan harga yang dinamis, fitur reserved product, serta integrasi antar divisi menjadi faktor penting dalam pemilihan sistem ERP. Dalam konteks ini, Odoo ERP lebih relevan dengan kebutuhan operasional PT. XYZ karena: (1) Mendukung akses dari berbagai perangkat dan lokasi; (2) Menyediakan fitur yang dapat dikustomisasi sesuai strategi penjualan; dan (3) Memiliki integrasi otomatis antar modul yang mempercepat proses bisnis.

Implementasi Odoo ERP berpotensi meningkatkan efisiensi waktu proses penjualan, mengurangi kesalahan pencatatan, dan mempercepat pengambilan keputusan. Dengan sistem yang terintegrasi dan berbasis cloud,

perusahaan dapat mengoptimalkan sumber daya dan meningkatkan produktivitas tim penjualan. Sebaliknya, Accurate Desktop masih cocok digunakan untuk perusahaan dengan struktur operasional yang lebih sederhana dan tidak membutuhkan mobilitas tinggi. Namun, untuk perusahaan seperti PT. XYZ yang sedang berkembang dan memiliki kebutuhan kompleks, Odoo ERP menjadi pilihan yang lebih strategis.

SIMPULAN

Hasil penelitian ini meyimpulkan bahwa perbandingkan 2 (dua) sistem ERP, yaitu Accurate Desktop dan Odoo ERP dari hasil survei komparatif berbasis pilihan langsung dari 8 responden menunjukkan bahwa: (1) Odoo ERP unggul di 4 aspek utama, yaitu: Aksesibilitas Sistem, Integrasi Antar Modul, Dukungan terhadap Mobilitas Tim Penjualan, dan Potensi Pengembangan dan Kustomisasi; (2) accurate Desktop tidak unggul di aspek manapun, namun tetap memperoleh preferensi yang seimbang di 6 aspek lainnya; dan (3) responden dari divisi penjualan dan gudang lebih memilih Odoo ERP, sedangkan divisi akuntansi cenderung memilih Accurate Desktop. Dengan mempertimbangkan seluruh aspek dan hasil komparasi, maka Odoo ERP lebih sesuai untuk diimplementasikan sebagai sistem penjualan utama di PT. XYZ, karena mampu menjawab langsung permasalahan yang dihadapi perusahaan dan mendukung pertumbuhan bisnis secara lebih optimal.

DAFTAR PUSTAKA

Adham, M. F., 2024. Analisis Implementasi Sistem Informasi: Studi Literatur. *Jurnal Teknologi Sistem Informasi*, *5*(1), 264–275.

Fahrezi, Moh. N. P., Dewayanto, T., 2024. Peningkatan Kinerja Perusahaan melalui Implementasi Sistem Enterprise Resource Planning dan Supply Chain Management - A Systematic Literature Review. *Diponegoro Journal of Accounting*, *13*(1), 1–14.

Nurdiani, S., Ihsan, M. I. R., Julianto, M. F., 2025. Implementasi Enterprise Resource Planning Berbasis Odoo Pada Toko Terbis. *Jurnal Sistem Informasi Akuntansi*, *6*(1), 28–35.

Padaunan, A., Palinggi, C. R., Manurun, G. R., Tiara, T., Situru, Y., Danduru, B. P., 2023. Penerapan Aplikasi Accurate dalam Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan SAK EMKM (studi kasus rumah sakit Elim Rantepao). *Jurnal Analisa Akuntansi Dan Perpajakan*, *7*(1), 70–80.

Putri, S. F. R., Anis, M., 2023. Analysis of Utilization, Challenges and Opportunities of Cloud ERP in Indonesia. *JUPIK : Jurnal Penelitian Ilmu Komputer*, *1*(1).

Rahmatila, A., Emmanuel, R. W., Randi, D. R., Adriansyah, Y. P., 2022. Penerapan Enterprise Resource Planning Berbasis Odoo pada Modul CRM (Studi Kasus UMKM Credeva). *JITTER-Jurnal Ilmiah Teknologi dan Komputer*, 3(3).

Susanti, A., Mutmainah, K., 2025. Digitalisasi Akuntansi dengan Accurate Accounting Software dalam Penyusunan Laporan Keuangan (Studi Empiris pada UMKM di Kecamatan Mojotengah). *Journal of Economic, Business and Engineering (JEBE)*, *6*(2), 267–280.