

Penerapan Dolibarr untuk Pencatatan Penjualan Harian pada Warung Makan Podomoro

(Studi Kasus Warung Makan Podomoro Jl Sunter STS III no 4 RT 5/RW 18, Sunter Agung, Kec Tj. Priok, Jkt Utara, Daerah Khusus Ibukota Jakarta)

Aulia Rahmadhani¹, Esthe Rica Daniela²

Prodi Ilmu Administrasi Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta¹

Prodi Akuntansi, Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta²

Email: rahmadhaniaulia654@gmail.com¹, esthesky@gmail.com²

ABSTRACT

This study evaluates the transition of the recording system at Warung Makan Podomoro from conventional methods to the Dolibarr ERP/CRM digital platform. Key issues such as stock discrepancies and incomplete reports formed the basis for testing core modules such as POS, Products, and Sales. Using a qualitative approach, the results of the study prove that this system successfully synchronizes purchasing and sales activities accurately according to real conditions in the field. The implementation of Dolibarr not only improves administrative order and price consistency but also provides significant efficiency for micro business owners in monitoring daily income compared to when they were still using manual recording.

Key Words : ERP Dolibarr, Sales Recording, Culinary Business, MSMEs, Digital Transformation

ABSTRAK

Studi ini mengevaluasi peralihan sistem pencatatan di Warung Makan Podomoro dari metode konvensional ke platform digital Dolibarr ERP/CRM. Masalah utama seperti ketidaksesuaian stok dan laporan yang tidak lengkap menjadi dasar pengujian modul-modul inti seperti POS, Produk, dan Penjualan. Dengan pendekatan kualitatif, hasil penelitian membuktikan bahwa sistem ini berhasil menyinkronkan aktivitas pembelian dan penjualan secara akurat sesuai kondisi riil di lapangan. Implementasi Dolibarr tidak hanya meningkatkan ketertiban administrasi dan konsistensi harga, tetapi juga memberikan efisiensi yang signifikan bagi pemilik usaha mikro dalam memantau pendapatan harian dibandingkan saat masih menggunakan pencatatan manual.

Kata Kunci : *Dolibarr ERP, pencatatan penjualan, usaha kuliner, UMKM, transformasi digital.*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Warung Makan Pandoromo adalah usaha kuliner rumahan yang berlokasi strategis di area belakang kampus dengan pelanggan mayoritas mahasiswa. Usaha ini menawarkan berbagai menu dengan harga terjangkau sekitar Rp12.000 per porsi, sehingga menjadi pilihan favorit banyak pelanggan yang ramai pada jam makan siang maupun sore. Namun, pencatatan

transaksi usaha yang masih dilakukan secara manual melalui buku tulis menimbulkan berbagai kendala seperti pencatatan yang tidak lengkap, ketidaksesuaian stok dengan penjualan, serta kesulitan dalam menyusun laporan pendapatan harian (Lestari et al., 2025). Permasalahan ini menghambat pemilik usaha dalam mendapatkan laporan real-time sehingga pengambilan keputusan terkait stok bahan dan evaluasi menu menjadi kurang efektif (Yu & Zhao, 2021).

Dalam konteks kebutuhan UMKM akan sistem pencatatan yang efisien dan mudah digunakan, Dolibarr ERP/CRM dapat menjadi salah satu solusi digital yang relevan (Fathoni et al., 2022). Sebagai aplikasi open-source, Dolibarr menyediakan modul manajemen penjualan, point of sale (TakePOS), inventaris sederhana, serta pelaporan harian yang dapat membantu UMKM melakukan pencatatan dan pemantauan usaha secara lebih terstruktur tanpa memerlukan biaya lisensi (No & Tengah, 2024).

Hasil penelitian mengenai implementasi Dolibarr pada UMKM sektor perdagangan dan jasa di Indonesia menunjukkan bahwa penggunaan sistem ini mampu meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi kesalahan pencatatan, serta mempercepat proses penyusunan laporan keuangan. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa adopsi Dolibarr dapat mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik, terutama bagi UMKM yang sebelumnya masih mengandalkan pencatatan manual atau bahkan tidak memiliki sistem pencatatan sama sekali (Rahmadoni et al., 2025).

Secara umum, studi dari berbagai jurnal menyatakan bahwa penggunaan ERP, khususnya open source seperti Dolibarr, membantu UMKM mengatasi permasalahan pencatatan manual dan meningkatkan kualitas manajemen usaha dengan integrasi modul-modul yang sesuai kebutuhan bisnis kecil (No & Tengah, 2024). Dukungan manajemen, pelatihan pengguna, dan kesiapan organisasi menjadi faktor kunci keberhasilan implementasi ERP di UKM, termasuk di sektor kuliner dan ritel kecil di Indonesia (Sulaimon et al., 2024). Dengan demikian, implementasi Dolibarr pada Mie Ayam Podomoro dapat mengoptimalkan alur pencatatan penjualan dan inventori secara digital guna meningkatkan efisiensi dan akurasi pengelolaan usaha harian.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- Bagaimana proses pencatatan penjualan harian dilakukan sebelum menggunakan Dolibarr?
- Bagaimana penerapan Dolibarr mendukung proses pencatatan penjualan harian pada Warung Makan Podomoro?
- Apakah Penerapan Dolibarr dapat meningkatkan akurasi, efisiensi, dan kemudahan pelaporan penjualan harian?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- Mendeskripsikan pencatatan penjualan harian Warung Makan Podomoro sebelum penerapan Dolibarr.

- Menerapkan aplikasi Dolibarr dalam proses pencatatan transaksi harian.
- Mengevaluasi perbaikan akurasi, efisiensi, dan kemudahan pelaporan setelah penerapan Dolibarr.

2. LANDASAN TEORI

2.1 Grand Theory

Penelitian ini berlandaskan grand teori kewirausahaan, manajemen pemasaran, dan sistem informasi manajemen yang saling terkait dalam konteks transformasi digital UMKM. Teori kewirausahaan menjelaskan proses inovasi dan pengambilan risiko wirausaha untuk bertahan di pasar kompetitif (Gurwood & Kabat, 2009) sementara teori manajemen pemasaran menekankan strategi penjualan produk secara efisien melalui proses transaksional dan relasional (Nabela et al., 2023). Teori sistem informasi manajemen (SIM) melengkapi dengan peran ERP dalam mengintegrasikan data penjualan dan pembelian untuk pengambilan keputusan real-time (Akmila et al., 2023).

Modul sales dalam ERP Dolibarr mendefinisikan penjualan sebagai proses transfer hak kepemilikan barang dengan imbalan uang, bertujuan meningkatkan volume transaksi dan loyalitas pelanggan melalui point-of-sale (POS) otomatis. Jenis penjualan mencakup retail langsung dan digital, di mana Dolibarr mengurangi error manual hingga 80% seperti pada UMKM Safety First Padang. Demikian pula modul purchases mengelola pengadaan bahan baku secara tepat waktu untuk hindari stockout, dengan tujuan optimalisasi biaya dan efisiensi rantai pasok (Lou, 2023).

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu oleh (Rahmadoni et al., 2025) menerapkan Dolibarr pada UMKM Safety First Padang, menunjukkan pengurangan kesalahan pencatatan, sinkronisasi penjualan-persediaan, dan percepatan laporan keuangan via konfigurasi modul pelanggan-vendor. Sementara (Fathoni et al., 2022) membandingkan ERP open-source seperti Dolibarr untuk UMKM Indonesia, menemukan kesesuaian dengan kebutuhan sederhana seperti manajemen stok dan penjualan tanpa investasi besar.

2.3 Kerangka ERP Penjualan Harian

Kerangka Enterprise Resource Planning (ERP) untuk penjualan harian mengintegrasikan pencatatan transaksi, pengelolaan stok bahan, dan ringkasan omzet dalam satu pusat basis data, sehingga mengatasi ketidaksinkronan yang sering terjadi pada sistem buku catatan konvensional di usaha kuliner skala mikro. Pada Warung Podomoro, kerangka Dolibarr menyelaraskan aktivitas jual-beli harian dengan kondisi lapangan secara akurat, meningkatkan ketertiban administrasi dan konsistensi harga menu. Penerapannya pada warung kecil terbukti hemat biaya karena menyediakan wawasan operasional secara langsung tanpa beban biaya langganan tambahan.

2.4 Opsi ERP Bebas Biaya

Opsi Enterprise Resource Planning (ERP) bebas biaya seperti Dolibarr memungkinkan modifikasi kode sumber inti agar sesuai dengan rutinitas operasional Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), tanpa ketergantungan pada penyedia eksternal. Keunggulannya terletak pada pendekatan implementasi bertahap yang dimulai dari modul penjualan dan kasir, sehingga

meminimalkan kesalahan pencatatan seperti yang dialami Warung Podomoro sebelum transformasi digital. Kajian ilmiah membuktikan bahwa performa ERP open-source ini setara dengan sistem premium untuk rekonsiliasi penjualan rutin, dengan syarat adanya pelatihan dan kesiapan organisasi.

2.5 Dolibarr Pendukung Catatan Penjualan Warung Makan Podomoro

Dolibarr berfungsi sebagai pendukung pencatatan penjualan harian pada Warung Podomoro melalui modul utama Point of Sale (POS), Sales, Produk, dan Pembelian yang dapat dikonfigurasi untuk transaksi cepat di warung makan. Struktur modularnya memprioritaskan pengelolaan menu dan stok terlebih dahulu, dengan antarmuka yang merepresentasikan kondisi operasional riil seperti daftar produk Ayam Penyet dan Soto Tangkar. Dolibarr meningkatkan efisiensi pemantauan hasil penjualan harian secara signifikan dibandingkan metode pencatatan manual berbasis buku tulis.

2.6 Komponen Stok Pendukung Jual Dolibarr

Komponen pengelolaan stok pendukung penjualan (modul Produk) pada Dolibarr mendokumentasikan persediaan menu melalui kode identifikasi, harga jual tanpa pajak, dan status ganda (untuk dijual dan dibeli), dilengkapi visualisasi diagram lingkaran untuk klasifikasi stok. Pada Warung Podomoro, fitur ini menyajikan urutan menu terbaru beserta informasi pajak opsional, sehingga mengurangi kesalahan harga dan ketidaksesuaian antara stok dengan penjualan. Integrasinya dengan modul lain memastikan alur kerja yang lancar, mencegah kekurangan stok pada jadwal operasional makanan harian.

2.7 Pengelolaan Persediaan pada Warung Makan

Pengelolaan persediaan pada warung makan merupakan proses kritis yang menjamin keselarasan antara ketersediaan menu dengan volume penjualan, mengingat pencatatan manual kerap menimbulkan ketidakakuratan data. Di Warung Podomoro, persediaan dikelola melalui kartu produk dengan unit pengukuran dan harga standar, sesuai dengan karakteristik perputaran stok cepat tanpa kebutuhan pelacakan batch yang kompleks. Transformasi digital melalui Dolibarr menjamin ketersediaan variasi menu seperti tahu, tempe, dan kulit ayam, sehingga meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan dari kalangan mahasiswa sekitar Lokasi.

3. METODE PENELITIAN

Penerapan ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus, yang bertujuan untuk memahami secara mendalam proses penerapan aplikasi Dolibarr ERP/CRM dalam pencatatan penjualan harian pada Warung Makan Podomoro. Pendekatan studi kasus dipilih karena penelitian berfokus pada satu objek usaha secara spesifik, sehingga memungkinkan peneliti menggali kondisi nyata sebelum dan sesudah implementasi sistem secara komprehensif.

Objek penelitian ini adalah Warung Makan Podomoro yang berlokasi di Jl. Sunter STS III No. 4, Sunter Agung, Tanjung Priok, Jakarta Utara. Subjek penelitian meliputi pemilik usaha dan pihak yang terlibat langsung dalam proses pencatatan transaksi harian, karena mereka berperan sebagai pengguna utama sistem Dolibarr. Penelitian ini dilakukan dengan

mengamati aktivitas pencatatan penjualan harian, pengelolaan stok, serta penyusunan laporan usaha yang berlangsung di lokasi penelitian.

3.1 Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati langsung fenomena atau kejadian yang terjadi pada objek penelitian secara sistematis untuk memperoleh informasi empiris dari kondisi nyata di lapangan (Iii et al., 2022). Pada tahap awal, peneliti mengamati sistem pencatatan yang masih dilakukan secara manual, mulai dari cara pencatatan transaksi, penyimpanan data penjualan, hingga potensi kesalahan yang sering terjadi. Selanjutnya, observasi juga dilakukan setelah penerapan sistem Dolibarr untuk melihat perubahan dalam proses pencatatan penjualan, tingkat kerapuhan data, kemudahan penggunaan sistem, serta efisiensi waktu dalam pengelolaan data penjualan harian. Observasi ini bertujuan untuk memperoleh gambaran nyata mengenai perbedaan kondisi sebelum dan sesudah implementasi sistem.

3.2 Wawancara

Penelitian ini juga memakai teknik wawancara untuk menggali informasi yang lebih mendalam dari informan utama, yaitu pemilik usaha. Wawancara merupakan teknik pengumpulan data melalui interaksi langsung antara peneliti dan pemilik usaha untuk menggali informasi secara mendalam terkait kendala, kebutuhan, dan pengalaman setelah penggunaan sistem (Iii & Operasional, 2020). Wawancara dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memperoleh informasi verbal dan subjektif mengenai kendala yang dihadapi sebelum penerapan sistem Dolibarr, kebutuhan pencatatan usaha, serta pengalaman dan manfaat yang dirasakan setelah penggunaan sistem.

3.3 Dokumentasi

Dokumentasi dalam penelitian ini berupa foto-foto yang diambil secara langsung di lokasi penelitian sebagai bukti pendukung kegiatan observasi dan wawancara. Teknik dokumentasi membantu memperkaya data primer yang diperoleh dari observasi dan wawancara (Iii & Operasional, 2020). Dokumentasi mencakup kondisi fisik warung makan, tampilan etalase makanan, suasana aktivitas operasional, serta interaksi antara penjual dan pelanggan pada saat proses penjualan berlangsung. Selain itu, dokumentasi juga menggambarkan situasi warung saat jam operasional, termasuk tingkat kunjungan pelanggan dan penyajian menu yang dijual. Dokumentasi tersebut digunakan untuk memberikan gambaran nyata mengenai kondisi usaha yang diteliti serta memperkuat data hasil observasi dan wawancara, sehingga informasi yang diperoleh lebih akurat.



Gambar 1. Kondisi Fisik Warung Makan Podoromo

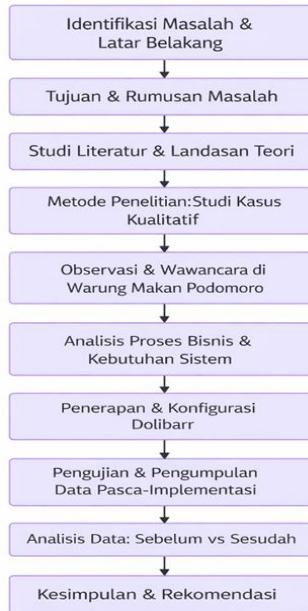


Gambar 2. Suasana Aktivitas Operasional



Gambar 3. Tampilan Etalase Makanan

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data yang diperoleh dibandingkan antara kondisi sebelum dan sesudah penerapan dolibarr untuk menilai perubahan pada aspek akurasi pencatatan, efisiensi waktu, serta kemudahan dalam penyusunan laporan penjualan harian. Dan sebagai pendukung metode penelitian, alur penelitian juga disajikan untuk menggambarkan tahapan sistematis dan berurutan.



Gambar 4. Alur Penelitian Penerapan Dolibarr untuk Pencatatan Penjualan Harian pada Warung Makan Podomoro

4. PEMBAHASAN

4.1 Obyek dan Subyek Penelitian

Obyek dalam penelitian ini adalah Warung Makan Podoromo, yaitu sebuah usaha kuliner yang bergerak di bidang penyediaan makanan siap saji dan melayani penjualan harian kepada konsumen. Fokus utama obyek penelitian ini adalah penerapan aplikasi Dolibarr ERP/CRM dalam proses pencatatan penjualan harian, pengelolaan transaksi, serta penyusunan laporan penjualan yang sebelumnya dilakukan secara manual dan kemudian beralih menggunakan sistem berbasis digital.

Subyek penelitian ini meliputi pemilik usaha yang terlibat langsung dalam kegiatan operasional pencatatan penjualan harian yaitu Bapak Kusnadi. Pemilihan subjek penelitian ini dilakukan secara purposive, karena beliau merupakan pengguna utama aplikasi Dolibarr dan memiliki peran penting dalam proses pengelolaan data penjualan, sehingga dianggap mampu memberikan informasi yang relevan dan sesuai dengan tujuan penelitian.

4.2 Lokasi Penelitian

Warung makan Podoromo ini berlokasi di Jl. Sunter STS III No. 4, Sunter Agung, Kecamatan Tanjung Priok, Jakarta Utara, dengan lingkungan sekitar yang didominasi oleh kawasan permukiman dan aktivitas pendidikan. Kodisi lokasi tersebut menyebabkan Warung Makan Podoromo memiliki karakteristik pelanggan yang relatif tetap, terutama mahasiswa dan masyarakat sekitar, dengan intensitas kunjungan yang cukup tinggi pada jam makan siang dan sore hari.

4.3 Pengelolaan Menu dan Pencatatan Penjualan Harian

Dalam operasional sehari hari, Warung Makan Podoromo menawarkan berbagai menu makanan dengan harga yang terjangkau, seperti Ayam penyet (ref. 001) dengan harga jual

Rp13.000, Ayam bakar (ref. 002) seharga Rp14.000, Soto Tangkar (ref.003) seharga Rp 20.000, Tahu (ref. 004) seharga Rp 2.000, Tempe (ref. 005) Rp 1.000, Kulit Ayam (ref. 006) seharga Rp 3.000. Banyaknya menu yang tercatat membuktikan bahwa Warung Makan Podomoro menyediakan berbagai pilihan makanan yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Variasi menu mencerminkan karakteristik usaha kuliner skala kecil yang berfokus pada penyediaan makanan siap saji untuk konsumsi harian di mana pelanagan mengutamakan ketersediaan menu yang beragam namun proses penyajian cepat dan praktis. Penyediaan beberapa kategori menu menjadi langka Warung Makan Podomoro dalam meningkatkan kenyamanan pelanggan saat memilih hidangan.

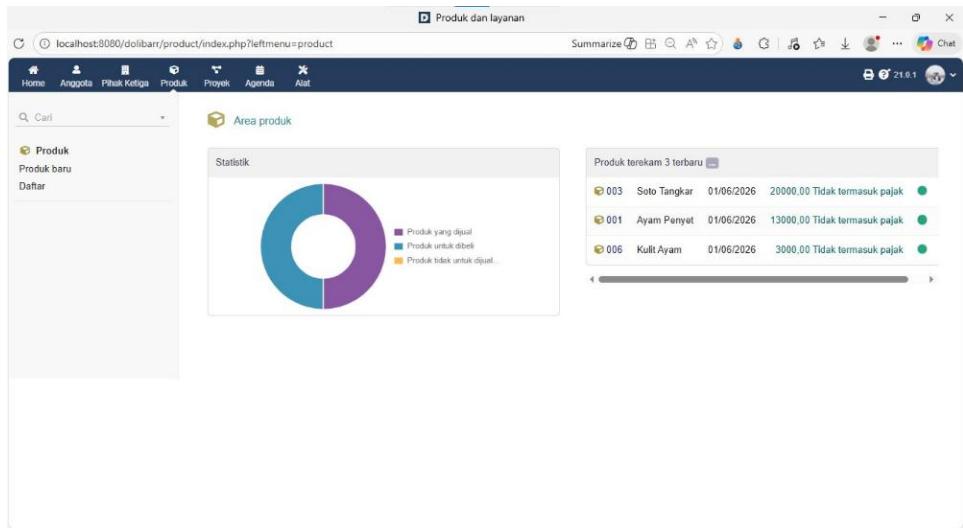
Pencatatan menu yang terstruktur melalui aplikasi Dolibarr menunjukkan adanya perubahan dalam pengelolaan operasional Warung Makan Podomoro (Dewi et al., 2023). Setiap menu tercatat dengan identitas yang jelas seperti kode menu, nama hidangan dan harga jual sehingga membantu mengurangi kesalahan pencatatan yang sering terjadi pada sistem manual seperti perbedaan harga, pencatatan pesanana yang tidak konsisten maupun transaksi yang terlewat. Bagi usaha kuliner dengan tingkat transaksi harian yang cukup tinggi, sistem pencatatan yang rapi menjadi penting untuk menjaga ketepatan data penjualan dan pengendalian operasional.

Dengan demikian, Warung Makan Podomoro dalam penelitian ini tidak hanya sebagai objek penelitian namun menjadi contoh usaha mikro di bidang kuliner yang berada pada tahap awal penerapan sistem informasi manajemen sederhana. Data menu yang tercatat dalam aplikasi Dolibarr digunakan sebagai dasar analisis untuk melihat bagaimana pemanfaatan sistem tersebut dapat membantu mengelola usaha lebih tertib, transparan dan terukur dibandingkan dengan metode konvensional yang sebelumnya digunakan.

4.4 Kogifurasi Dolibarr

Konfigurasi Dolibarr dilakukan dengan menyesuaikan kebutuhan operasional Warung Makan Podomoro. Modul-modul yang diaktifkan difokuskan pada aktivitas inti usaha, yaitu penjualan, pengelolaan stok, pembelian bahan baku, serta pencatatan pengeluaran operasional. Proses konfigurasi dimulai dengan pengaturan data dasar seperti profil usaha, daftar produk menu, harga jual, serta satuan stok. Penyesuaian ini bertujuan agar sistem dapat merepresentasikan kondisi nyata di lapangan sehingga data yang dihasilkan lebih relevan dan mudah dipahami oleh pengguna.

4.5 Hasil dan Diskusi

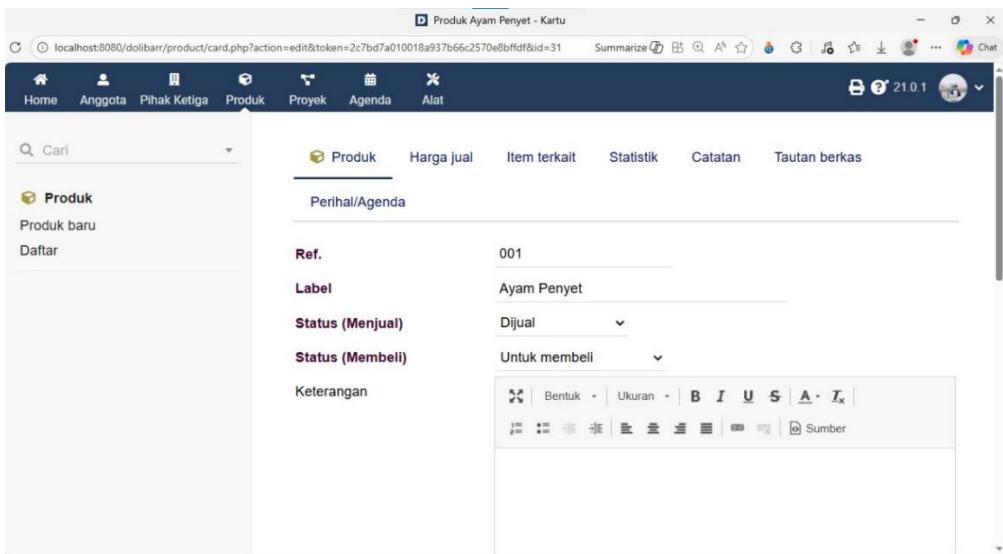


Gambar 5. Statistik Produk Warung Makan Podomoro

Berdasarkan hasil implementasi aplikasi Dolibarr pada Warung Makan Podomoro, tampilan halaman Area Produk menunjukkan bahwa sistem telah mampu mengelola data menu secara terstruktur dan terintegrasi. Dolibarr secara otomatis menyajikan diagram statistik berbentuk donat yang mengelompokkan produk ke dalam beberapa kategori status, yaitu produk yang dijual, produk untuk dibeli, dan produk yang tidak untuk dijual. Pengelompokan ini merupakan hasil dari konfigurasi awal pada setiap kartu produk, di mana pemilik warung menentukan fungsi masing-masing menu dalam aktivitas operasional usaha. Hasil visualisasi tersebut memudahkan pengguna dalam memahami komposisi produk dan menunjukkan bahwa sistem telah disesuaikan dengan kebutuhan operasional Warung Makan Podomoro.

Diagram statistik yang ditampilkan memperlihatkan bahwa hampir seluruh produk yang tercatat berada pada kategori produk yang dijual. Kondisi ini menggambarkan bahwa barang-barang yang dimasukkan ke dalam sistem Dolibarr memang difokuskan sebagai komoditas penjualan harian, bukan sebagai barang internal atau aset tetap. Temuan ini sejalan dengan karakteristik Warung Makan Podomoro sebagai usaha kuliner skala mikro yang mengandalkan transaksi rutin dengan perputaran menu yang cepat. Dengan demikian, konfigurasi sistem dapat dikatakan telah merepresentasikan kondisi riil usaha, sehingga mendukung peningkatan efisiensi pencatatan dan pengendalian data penjualan harian.

Selain statistik produk, bagian "Produk terkam 3 terbaru" menampilkan daftar menu yang terakhir dimasukkan ke dalam sistem, lengkap dengan kode produk, tanggal input, harga jual, serta informasi pajak. Fitur ini menunjukkan bahwa Dolibarr mampu mencatat dan menyajikan data produk secara kronologis dan sistematis tanpa memerlukan pencatatan manual tambahan. Informasi tersebut memiliki nilai praktis yang tinggi bagi pemilik warung karena memudahkan pemantauan perkembangan data produk secara cepat, meningkatkan akurasi pencatatan harga, serta mendukung kemudahan penyusunan laporan penjualan harian secara lebih tertib dan konsisten.



Gambar 6. Pengisian Kartu Produk

Konfigurasi produk secara lebih rinci dapat diamati pada halaman kartu produk Ayam Penyet (Ref. 001) pada aplikasi Dolibarr. Pada halaman ini, setiap menu dicatat dengan identitas yang jelas, meliputi kode referensi, nama produk, serta status penggunaan produk dalam aktivitas usaha. Pengaturan status “Dijual” dan “Untuk membeli” yang diterapkan pada produk Ayam Penyet menunjukkan bahwa menu tersebut tidak hanya dicatat sebagai barang yang dijual kepada konsumen, tetapi juga sebagai objek pembelian bahan baku dari pemasok. Konfigurasi ganda ini relevan dengan karakteristik usaha kuliner, di mana satu menu memerlukan pencatatan terintegrasi antara proses penjualan dan pengadaan bahan.

Pengaturan tersebut mencerminkan kemampuan Dolibarr dalam menyesuaikan satu produk untuk mendukung dua aktivitas bisnis sekaligus, yaitu penjualan dan pembelian. Dengan pencatatan terpusat pada satu kartu produk, pemilik Warung Makan Podomoro dapat memantau alur operasional secara lebih sistematis, mulai dari ketersediaan menu hingga perencanaan pembelian bahan. Kondisi ini menunjukkan peningkatan efisiensi dibandingkan metode manual sebelumnya, yang cenderung memisahkan pencatatan penjualan dan pembelian dalam media berbeda sehingga berpotensi menimbulkan ketidaksesuaian data.

Selain itu, pada kartu produk juga terlihat bahwa fitur pelacakan lot atau nomor seri tidak diaktifkan. Pengaturan ini mencerminkan kondisi nyata Warung Makan Podomoro sebagai usaha kuliner harian dengan tingkat perputaran produk yang tinggi dan tidak memerlukan pelacakan nomor seri atau lot produksi. Dengan menonaktifkan fitur tersebut, sistem menjadi lebih sederhana dan mudah digunakan tanpa mengurangi fungsi utama pencatatan penjualan. Meskipun demikian, keberadaan opsi lanjutan pada kartu produk menunjukkan bahwa Dolibarr memiliki fleksibilitas untuk dikembangkan lebih lanjut apabila di masa mendatang usaha membutuhkan pengelolaan kualitas atau masa kedaluwarsa produk secara lebih detail.

Item ref.	RefExt	Label	Harga penjualan	Status (Menjual)	Status (Membeli)
001		Ayam Penyet	13000,00 Tidak termasuk pajak	Dijual	Untuk membeli
002		Ayam Bakar	14000,00 Tidak termasuk pajak	Dijual	Untuk membeli
003		Soto Tangkar	20000,00 Tidak termasuk pajak	Dijual	Untuk membeli
004		Tahu	2000,00 Tidak termasuk pajak	Dijual	Untuk membeli
005		Tempe	1000,00 Tidak termasuk pajak	Dijual	Untuk membeli
006		Kulit Ayam	3000,00 Tidak termasuk pajak	Dijual	Untuk membeli

Gambar 7. Daftar Produk Warung Makan Podomoro

Berdasarkan tampilan halaman Daftar Produk pada aplikasi Dolibarr, seluruh menu Warung Makan Podomoro ditampilkan dalam bentuk tabel yang memuat informasi inti seperti kode produk, nama menu, harga jual, serta status penjualan dan pembelian. Penyajian data dalam format tabel ini memudahkan pemilik usaha untuk melihat keseluruhan daftar menu secara ringkas dan terstruktur. Setiap produk memiliki identitas yang konsisten, sehingga mengurangi potensi kesalahan pencatatan yang sering terjadi pada sistem manual, terutama ketika jumlah menu semakin bertambah dan transaksi berlangsung secara cepat.

Dari sisi harga, seluruh produk ditampilkan dengan keterangan harga jual “Tidak termasuk pajak”. Konfigurasi ini mencerminkan kondisi riil Warung Makan Podomoro sebagai usaha mikro yang belum menerapkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dalam transaksi harian. Dengan adanya pencatatan harga yang tersimpan secara konsisten di dalam sistem, pemilik warung memiliki acuan harga yang seragam untuk setiap menu, sehingga dapat meminimalkan risiko perbedaan harga saat melayani konsumen. Selain itu, status “Dijual” dan “Untuk membeli” yang aktif pada seluruh produk menunjukkan bahwa setiap menu tidak hanya dicatat sebagai objek penjualan, tetapi juga terhubung dengan proses pengadaan bahan baku.

Secara keseluruhan, data yang terekam pada halaman daftar produk menunjukkan bahwa konfigurasi aplikasi Dolibarr telah berhasil merepresentasikan kondisi operasional Warung Makan Podomoro secara nyata. Variasi menu, penetapan harga, serta status penjualan dan pembelian tercatat secara terintegrasi dalam satu sistem. Meskipun pemanfaatan fitur lanjutan masih terbatas pada modul inti, implementasi ini telah memberikan fondasi digital yang kuat dibandingkan metode pencatatan manual sebelumnya. Penggunaan Dolibarr terbukti mampu meningkatkan keteraturan pencatatan, transparansi data, serta efisiensi pengelolaan usaha mikro secara keseluruhan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penerapan aplikasi Dolibarr ERP/CRM pada Warung Makan Podomoro memberikan perubahan yang signifikan terhadap proses pencatatan penjualan harian. Sebelum menggunakan Dolibarr, pencatatan transaksi masih dilakukan secara manual sehingga

berpotensi menimbulkan kesalahan, ketidaksesuaian data penjualan dengan stok, serta kesulitan dalam penyusunan laporan harian. Setelah implementasi Dolibarr, pencatatan penjualan, pengelolaan menu, dan pengelompokan produk dapat dilakukan secara lebih terstruktur, terintegrasi, dan sistematis sesuai dengan kondisi operasional usaha di lapangan.

Selain itu, penggunaan Dolibarr terbukti membantu pemilik usaha dalam meningkatkan akurasi data, efisiensi waktu, serta kemudahan dalam memantau pendapatan harian. Fitur pencatatan produk, penetapan harga yang konsisten, serta visualisasi data penjualan memungkinkan pemilik Warung Makan Podomoro memperoleh informasi usaha secara lebih jelas dan real-time. Hal ini menunjukkan bahwa Dolibarr dapat menjadi solusi sistem informasi manajemen yang tepat bagi usaha mikro di bidang kuliner, khususnya bagi pelaku UMKM yang sebelumnya masih mengandalkan pencatatan manual dan memiliki keterbatasan sumber daya.

Berdasarkan kesimpulan tersebut, disarankan agar Warung Makan Podomoro dapat terus mengoptimalkan penggunaan aplikasi Dolibarr dengan memanfaatkan modul-modul lain yang relevan, seperti pengelolaan pembelian dan pencatatan pengeluaran operasional, guna mendukung pengambilan keputusan usaha yang lebih baik. Selain itu, pemilik usaha juga disarankan untuk melakukan pencatatan secara konsisten dan melakukan pembaruan data secara berkala agar informasi yang dihasilkan tetap akurat. Bagi penelitian selanjutnya, disarankan untuk mengkaji penerapan Dolibarr pada lebih banyak objek UMKM atau membandingkannya dengan aplikasi ERP lain, sehingga diperoleh gambaran yang lebih luas mengenai efektivitas sistem ERP berbasis open source dalam mendukung transformasi digital UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Akmila, F., Fadilah, I. N., & Dewi, H. R. (2023). Critical success factors of ERP implementation at retail franchise company in Indonesia. *Journal of Contemporary Accounting*, 5(2), 83–96. <https://doi.org/10.20885/jca.vol5.iss2.art3>
- Dewi, M. S., Alrizani, S., & Alzhara, A. S. (2023). *Implementasi Modul Sales Menggunakan Sistem ERP Berbasis Open Source Aplikasi Oodo pada UMKM Cireng Isi Kanyaah*. 7, 30945–30952.
- Fathoni, M. Z., Hantono, B. S., Maria, A., Asih, S., Arif, M., No, J. G., & Tengah, J. (2022). *MATRIX Jurnal Manajemen dan Teknik Industri-Produksi Seleksi Open source software ERP yang sesuai dengan karakter UMKM Indonesia*. XXII(2). <https://doi.org/10.350587/matrik>.
- Gurwood, A. S., & Kabat, A. G. (2009). *Eleventh Edition* (Issue November 2014).
- Iii, B. A. B., & Operasional, A. D. (2020). *No Title*. 17–18.
- Iii, B. A. B., Pendekatan, A., & Penelitian, J. (2022). *Imam Gunawan M.Pd S. Pd, Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik* (Bumi Aksara, 2022). 40. 40–53.
- Lestari, M. D., Prayoga, Y., & Ritonga, M. (2025). *Pengaruh Digitalisasi Akuntansi Terhadap Efisiensi Dan Kualitas Laporan Keungan UMKM di Rantauprapat* *JURNAL MEDIA INFORMATIKA [JUMIN]*. 6(3), 2029–2036.
- Lou, Y. (2023). *Conclusion: The Pathos of Transforming Bodies* (pp. 239–246). <https://doi.org/10.5771/9783987400391-239>

- Nabela, I., Fitriano, Y., & Hidayah, R. (2023). The effect of Return on Equity (ROE) on the firm value of PT Astra International Tbk in 2023. *Jurnal Ekombis Review*, 11(2), 1153–1186. [https://doi.org/https://doi.org/10.37676/ekombis.v11i2](https://doi.org/10.37676/ekombis.v11i2)
- No, J. N., & Tengah, J. (2024). *Implementasi Enterprise Resource Planning (ERP) Berbasis Odoo di UMKM Makanan Makjon*. 8(2), 72–80.
- Rahmadoni, J., Nadiva, N., Yunida, H., Nugrahesa Riqua, R., & Yafi Hisyam, Z. (2025). Penerapan Erp Dolibarr Untuk Optimisasi Manajemen Penjualan Dan Persediaan Pada Safety First Kota Padang. *Explore: Jurnal Sistem Informasi Dan Telematika*, 16(1), 63. <https://doi.org/10.36448/jsit.v16i1.3701>
- Sulaimon, K., Surin, E. F., & Hamzah, M. I. (2024). *Open-Source Enterprise Resource Planning Systems for Small and Medium Enterprises : A Conceptual Framework*. 9(2).
- Yu, N., & Zhao, C. (2021). *Chain Innovation Mechanism of the Manufacturing Industry in the Yangtze River Delta of China Based on Evolutionary Game*.