

PROGRAM MAGANG MODUL PENGGUNAAN SISTEM POINT OF SALES DALAM MEMUDAHKAN PEREKAPAN PENJUALAN PT OLSERA INDONESIA PRATAMA

INTERNSHIP PROGRAM MODULE USING THE POINT OF SALES SYSTEM TO EASIER SALES RECORDING OF PT OLSERA INDONESIA PRATAMA

Muhammad Donal Mon^{1*}, Jackson¹

¹⁾ Fakultas Bisnis dan Manajemen, Universitas Internasional Batam

*Email korespondensi: Jacksonn072003@gmail.com

Abstract

Olsera Indonesia Pratama, which has the Olsera brand, is a startup company that operates in the point of sales sector. The Point of Sales system is an innovative system that makes it easier for people to carry out business transactions. PT Olsera is a technology-based company. This company is called technology-based because it uses a system supported by cloud storage. Olsera sells a system to help MSMEs in Indonesia but does not use it in the company's own operational activities. Olsera has a lot of work done manually. such as sales recording which is only done using Excel. If done manually continuously, work effectiveness will decrease and a lot of time will be wasted. This internship activity was carried out to assist Olsera's finance team in carrying out recording using a point of sales system so that the work carried out could be more effective and efficient. This internship activity is carried out by means of observation and interviews. The results of implementing the use of the system are that the finance team's activities become more efficient and effective, reducing company expenses, more effective financial control and faster financial reporting.

Keywords: *Olsera, Point Of Sales, Finance, Sales Recording*

Abstrak

Olsera Indonesia Pratama yang memiliki brand olsera merupakan perusahaan startup yang bergerak dibidang point of sales. Sistem Point of sales merupakan sistem inovasi yang memudahkan masyarakat dalam melakukan transaksi bisnisnya. PT Olsera merupakan perusahaan yang berbasis teknologi. Perusahaan ini disebut berbasis teknologi karena menggunakan sistem yang didukung oleh penyimpanan cloud. Olsera menjual sistem untuk membantu umkm yang ada di Indonesia namun kurang menggunakan dalam kegiatan operasional perusahaan itu sendiri. Olsera memiliki banyak pekerjaan yang dilakukan secara manual. seperti perekapan penjualan yang hanya dilakukan menggunakan excel. Apabila dilakukan dengan cara manual secara terus menerus, keefektifan dalam bekerja akan berkurang dan banyak menghabiskan waktu secara percuma. Kegiatan magang ini dilakukan untuk membantu tim finance olsera dalam melakukan perekapan dengan menggunakan sistem point of sales sehingga pekerjaan yang dilakukan dapat lebih efektif dan efisien. Kegiatan magang ini dilakukan dengan cara observasi dan wawancara. Hasil implementasi penerapan penggunaan sistem ialah aktifitas tim finance menjadi lebih efisien dan efektif, mengurangi pengeluaran perusahaan, pengontrolan keuangan lebih efektif dan laporan keuangan menjadi lebih cepat.

Kata kunci: Olsera, Point Of Sales, Finance, Perekapan Penjualan



CC Attribution-ShareAlike 4.0

Copyright © 2024 Author

Diterima: 20 Desember 2024; Disetujui: 4 Januari 2024; Terbit: 4 Januari 2024

PENDAHULUAN

Olsera Indonesia Pratama yang memiliki brand olsera merupakan perusahaan startup yang bergerak dibidang point of sales. Sistem Point of sales merupakan sistem inovasi yang memudahkan masyarakat dalam melakukan transaksi bisnisnya (Rosulliya et al., 2023). Olsera mulai berdiri pada tahun 2015 dan mulai beroperasi pada 27 Oktober 2015. Kini olsera telah menginjak 9 tahun perjalanan menuju perusahaan yang memiliki visi dalam memajukan umkm dengan teknologi yang dibuatnya. Olsera awalnya berdiri di Ruko Grand niaga mas blok C 48 yang kini telah berganti alamat ke Ruko Batamas blok A4 no 52-53 Pasir Putih. Alasan berganti alamat karena ruko grand niaga mas hanya dapat memuat 20 orang namun sekarang telah berkembang menjadi sebanyak 90 orang dengan ruko yang lebih besar. Olsera telah berada di 5 kota besar seperti Jakarta, Surabaya, Bali dan terus akan berkembang ke seluruh Indonesia dan penggunaanya telah mencapai 22.000 UMKM.

Olsera memiliki tagline #selalu ada yang dimana bermaksud selalu ada untuk membantu para pemilik bisnis yang membutuhkan mereka. Olsera menjual berbagai produk perangkat kasir yang dimulai dari sistem, hardware dan kebutuhan lainnya. Olsera dapat digunakan pada usaha Fnb dan ritel yang memiliki banyak produk didalamnya. Selain 2 jenis usaha ini, untuk usaha jasanya olsera telah mengeluarkan produk zenwel by olsera yang dirancang membantu umkm jasa yang membutuhkan jasa online booking secara spesifik maupun yang bersifat akomodasi seperti perhotelan dan ticketing untuk lebih produktif dalam penyelenggaraannya karena menggunakan sistem didalamnya.

Berbicara mengenai pesaing olsera, kini sudah mulai banyak perusahaan sejenis yang mulai bergerak pada bidang yang sama seperti moka, majoo dan iseller. Untuk mempertahankan pelanggan yang ada, olsera tetap berkomitmen dalam inovasi software kasir yang dibutuhkan oleh pelanggan sehingga olsera menjadi salah satu perusahaan yang memiliki keunggulan. Dengan adanya fitur ini menjadikan olsera sebagai salah satu perusahaan yang dengan harga terjangkau mampu membantu usaha para umkm yang memerlukan sistem dalam menata bisnisnya.

PT Olsera merupakan perusahaan yang berbasis teknologi. Perusahaan ini disebut berbasis teknologi karena menggunakan sistem yang didukung oleh penyimpanan cloud. Teknologi yang dibuat oleh olsera ialah point of sales yang berguna untuk mendukung otomatisasi para pengusaha dalam mencatat transaksi penjualan, pengaturan stok, analisis laporan penjualan beserta laporan keuangan dari umkm tersebut. Permasalahan yang terjadi pada perusahaan ini adalah tidak adanya penggunaan sistem yang ada untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan. Olsera menjual sistem untuk membantu umkm yang ada di Indonesia namun kurang menggunakan dalam kegiatan operasional perusahaan itu sendiri. Olsera memiliki banyak pekerjaan yang dilakukan secara manual, seperti perekapan penjualan yang hanya dilakukan menggunakan excel. Pengaturan persediaan yang menggunakan excel dalam perekapan dan komunikasi via whatsapp saja dan masih banyak lagi pekerjaan yang dilakukan dengan cara manual tanpa menggunakan sistem. Tim yang banyak memerlukan teknologi data adalah divisi finance dan accounting. Apabila dilakukan dengan cara manual secara terus menerus, keefektifan dalam bekerja akan berkurang dan banyak menghabiskan waktu secara percuma. Diperlukan penggunaan sistem untuk membantu Divisi Finance dalam menghemat mengolah data agar masalah waktu dan keefektifan dalam bekerja dapat teratasi.

METODE

Berikut ditampilkan beberapa cara pengumpulan data yang digunakan untuk mendapatkan data, yaitu sebagai berikut

1. Wawancara

Teknik ini digunakan dengan cara berbicara dengan beberapa narasumber yang memiliki informasi mengenai olsera terutama divisi finance. Penulis mempersiapkan pertanyaan yang berhubungan dengan olsera dan bagaimana cara kerja divisi finance dalam penggunaan teknologi yang ada. Hasil yang didapatkan dalam wawancara ini digunakan untuk membuat luaran hasil panduan penggunaan sistem yang dapat digunakan oleh divisi finance untuk efektivitas pekerjaan (Damayanti et al., 2022).

2. Observasi

Teknik ini digunakan dengan cara mengamati lingkungan tempat kerja dan

mendalami fitur fitur yang ada pada olsera. Teknik ini digunakan agar penulis mengetahui fungsi dasar sistem dan melakukan trial dan error dalam mengembangkan penggunaan sistem yang ada untuk membantu tim finance dalam bekerja. Selain dari sistem, pengamatan lingkungan kerja finance juga membantu penulis dalam merancang bagaimana sistem tersebut dapat efektif digunakan oleh tim finance sebagai pengguna sistem tersebut (Sukardi, 2021).

Proses rancangan luaran

Hasil luaran yang ada pada kegiatan ini adalah sebuah modul penggunaan sistem olsera yang akan digunakan oleh tim finance olsera. Berikut merupakan gambaran proses dalam perancangan modul penggunaan sistem.

1. Observasi sistem olsera
2. Trial dan error penggunaan sistem olsera menu penjualan, pembelian dan inventory produk
3. Finalisasi pencocokan penggunaan fitur olsera
4. Pembuatan modul penggunaan sistem olsera
5. Trial dan error penggunaan sistem tersebut kepada tim finance olsera dengan modul sebagai acuan
6. Finalisasi modul sebagai acuan tambahan setelah trial dan error di lakukan

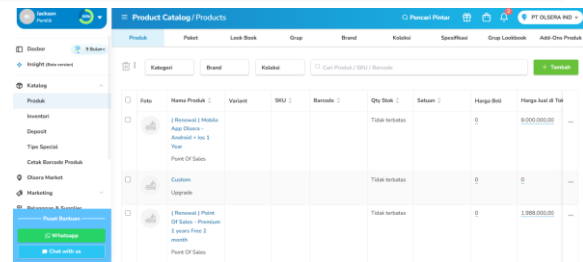
HASIL DAN PEMBAHASAN

Perancangan Luaran Kegiatan

Berdasarkan pendalaman dan uji coba yang telah dilakukan dan disesuaikan dengan tim finance, memerlukan 4 sistem olsera dengan berbeda toko untuk menyesuaikan dengan tim yang ada. 4 sistem ini akan berkolaborasi penggunaannya dengan tim sales dan general affair. Berikut merupakan hasil penyesuaian sistem olsera untuk dapat digunakan oleh tim Finance Olsera yang dijabarkan sebagai berikut

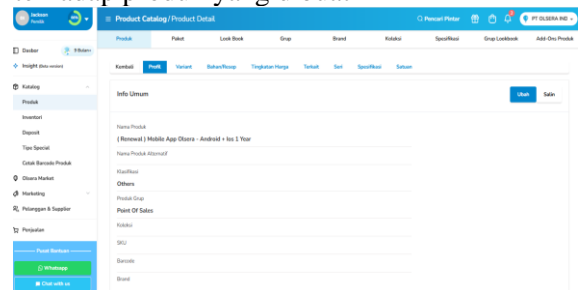
a. Menu katalog

Menu katalog merupakan tempat untuk meletakkan produk apa saja yang di akan dijual oleh tim olsera. Menu ini berfungsi untuk menyesuaikan jumlah stok, harga modal, harga jual dan yang berkaitan dengan produk. Berikut merupakan gambar dari menu inventori.



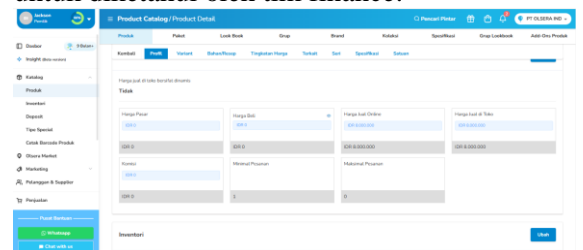
Gambar 1. Menu Inventori

Produk merupakan hal yang penting untuk di setting pada awal pertama kali memulai sistem. Tim finance memerlukan daftar produk ini sebagai acuan pencocokan dengan data nantinya, apakah yang dijual telah sesuai maupun tidak. Berikut dapat dilihat gambar untuk settingan produk lebih lanjut terhadap produk yang dibuat



Gambar 2. Settingan Menu Produk

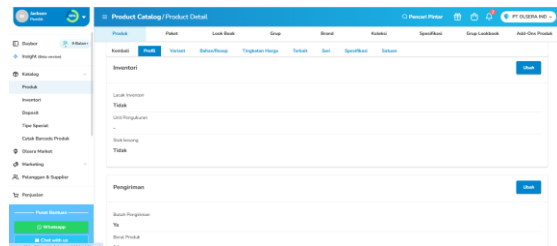
Pada menu produk yang ada didalam, disini merupakan tempat untuk melakukan settingan terhadap produk tersebut. informasi awal sangat diperlukan untuk diklasifikasi secara langsung yang dimulai dari nama produk, klasifikasi, produk grup, SKU dan brand. Ini perlu dilakukan setting karena akan mempengaruhi hasil laporan yang dihasilkan untuk diketahui oleh tim finance.



Gambar 3. Menu Profil Produk (Harga dan Inventori)

Selanjutnya merupakan bagian dari produk yang menampilkan harga yang perlu disetting. Harga dinamis merupakan settingan apakah harga tersebut dapat diubah atau tidak oleh tim sales nantinya. Selanjutnya kita dapat melakukan pengisian terhadap harga beli, harga jual online, harga jual toko, komisi,

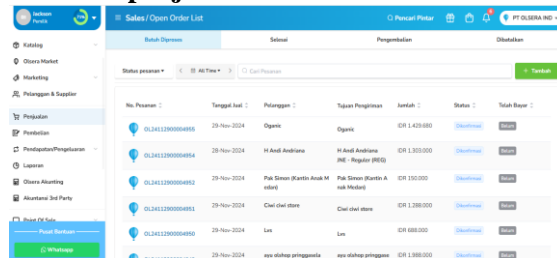
minimum pesanan dan maksimum pesanan. Semua isian ini akan mempengaruhi menu penjualan karena sales tidak memiliki akses pada menu katalog sehingga tim finance perlu memastikan semua informasi benar dan sesuai dengan apa yang akan dijual oleh tim sales olsera.



Gambar 4. Menu Profil Produk (Lacac Inventori dan Pengiriman)

Berikut merupakan bagian inventori dan dan pengiriman yang perlu disetting oleh tim finance dan berkoordinasi dengan tim general affair. Lacac inventori apabila diaktifkan akan membuat jumlah stok akan Nampak pada halaman depan produk tetapi apabila dimatikan akan membuat jumlah stok yang dapat dijual menjadi unlimited. Untuk pengiriman juga perlu di setting apabila produk diperlukan pengiriman dimana langsung dapat diatur settingan berat dan akan tersinkronisasi dengan jenis pengiriman yang akan sales pilih nantinya.

b. Menu penjualan



Gambar 5. Menu Penjualan

Menu penjualan merupakan tempat bagi semua sales yang ada di Olsera untuk membuat invoice. Invoice yang dihasilkan oleh sistem merupakan invoice resmi perusahaan yang berisikan nama customer, barang yang dibeli dan tujuan rekening pembayaran. Invoice ini merupakan acuan bagi tim finance untuk mengidentifikasi data mutasi yang berasal dari bank. Selama ini Olsera hanya mengandalkan cara yang kurang efisien sehingga dengan adanya sistem ini diharapkan dapat memudahkan tim finance dalam melakukan rekapan. Berikut merupakan contoh hasil invoice yang dihasilkan oleh sistem.



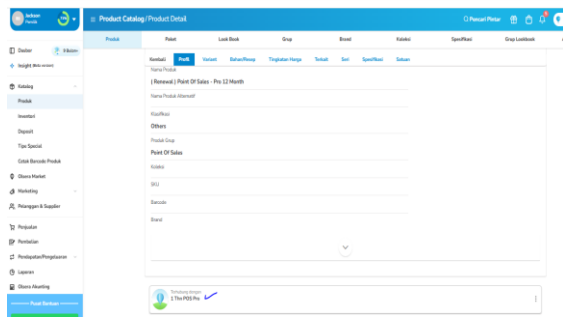
*Pembayaran menggunakan rekening Badan Usaha akan dikenakan PPN 11% dan dapat dikenakan PPh23
*Tidak dapat dilakukan pengembalian dana (refund) atas invoice
*Harga promo produk (New) hanya berlaku untuk aktivasi tahun pertama

Gambar 6. Invoice Olsera

Menu penjualan berisikan beberapa fitur yang terdiri atas butuh proses, selesai, pengembalian dan dibatalkan. Menu butuh proses merupakan tempat para sales untuk membuat invoice. Menu selesai adalah invoice yang telah diselesaikan oleh sales dan dilanjutkan dengan tahap validasi oleh tim finance. Menu pengembalian merupakan tempat apabila terjadi sales return. Menu dibatalkan merupakan tempat invoice yang tidak jadi dibeli oleh pelanggan dan ini dibatalkan oleh tim finance sesuai dengan TOP yang ditetapkan.

Proses Implementasi Luaran

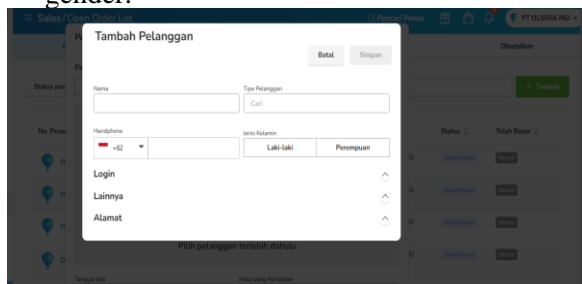
Implementasi luaran pada laporan ini adalah implementasi penggunaan sistem olsera yang sudah disetting dan disesuaikan agar bisa sesuai dengan penggunaan tim finance. Pekerjaan yang ada pada tim finance olsera salah satunya adalah proses perekapan revenue yang dihasilkan oleh tim sales. Untuk merekap tersebut yang dilakukan adalah melakukan penyesuaian pada produk yang turut diikuti dengan penghubungan antara backoffice dan admin panel olsera. Penghubungan ini agar toko customer olsera dapat langsung teraktivasi. Sebelumnya yang dilakukan tim finance selain melakukan perekapan adalah aktivasi toko customer. Dengan adanya sistem backoffice yang di modif membuat masa aktif customer olsera dapat langsung teraktivasi ketika customer telah melakukan pembayaran dan diselesaikan oleh tim sales. Berikut merupakan gambaran pencocokan sistem backoffice terhadap admin panel olsera.



Gambar 7. Pencocokan Sistem Backoffice

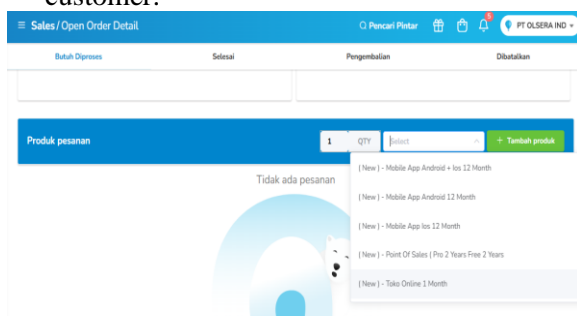
Berikut merupakan contoh bagaimana sistem pada backoffice olsera dan admin panel telah terhubung untuk paket yang memerlukan aktivasi. Aktivitas ini memerlukan waktu diawal untuk melakukan setting tetapi pekerjaan selanjutnya menjadi lebih mudah karena proses aktivasi toko telah hilang. Langkah selanjutnya apabila semua produk telah tersinkron dan dipastikan sesuai dengan pricelist adalah menggunakan menu penjualan yang telah disinkronkan dan disesuaikan. Berikut gambaran langkah singkat proses pembuatan invoice yang akan dilakukan oleh tim sales.

1. Membuat invoice dengan membuka menu penjualan lalu mengisi data yang diminta seperti nama customer, nomor telpon dan gender.



Gambar 8. Data Pembuatan Invoice

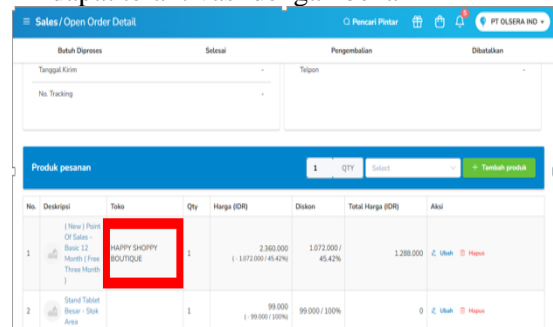
2. Mengisikan produk yang akan dibeli oleh customer.



Gambar 9. Pengisian Produk Invoicing

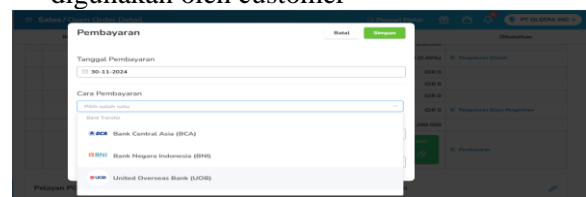
3. Mengisikan url toko customer yang sesuai dan ini merupakan proses yang paling

penting karena ini adalah tahapan agar toko dapat teraktivasi dengan benar



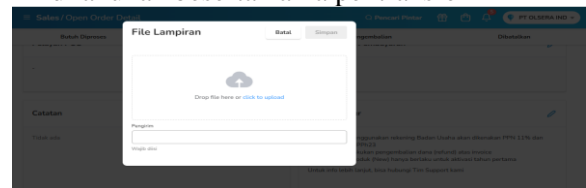
Gambar 10. Pengisian URL Toko

4. Memilih metode payment yang akan digunakan oleh customer



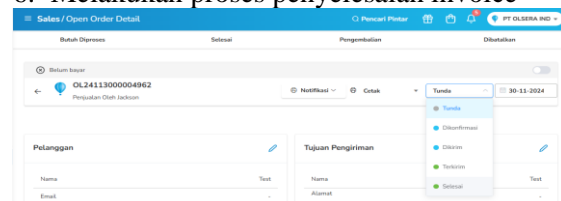
Gambar 11. Metode payment invoice

5. Apabila customer sudah melakukan payment, mengupload bukti bayar yang dilakukan beserta nama pentransfer



Gambar 12. Upload bukti bayar

6. Melakukan proses penyelesaian invoice



Gambar 13. Penyelesaian Invoice

Setelah invoice selesai dibuat dan telah diselesaikan oleh sales yang bersangkutan, bukti pembayaran perlu dicek oleh tim finance untuk proses validasi. Pada tahap inilah diperlukan database yang berisikan mutasi dan data data customer yang telah divalidasi. Berikut merupakan contoh database mutasi yang ditelah dibuat dan dicocokkan dengan sistem olsera.

tanggal	nama transfer	kategori	deskripsi	jumlah
29 Nov 2024	ARIAN INTERNET	software	perawatan olsera	Rp3532,566
29 Nov 2024	SMAN DIGITAL TERD	software	perawatan olsera	Rp48,000
29 Nov 2024	TOKORONA PT	software	perawatan olsera	Rp44,294,232
29 Nov 2024	ENDI MUR HIDRAT	software	basic 1 bulan	Rp238,000 renewal
29 Nov 2024	JOSE PUTRA TAPBAR			Rp48,000
29 Nov 2024	FERRI VANDY PUTRA			Rp4,750,000
29 Nov 2024	FERRI VANDY PUTRA			Rp4,088,000
30 Nov 2024	JANDY SUSANTO			Rp1,750,000
30 Nov 2024	RIKA YUNILU	software	premium 1 bulan	Rp248,000 renewal
30 Nov 2024	HENRI WISNANDI ILMU	software	premium 1 bulan	Rp248,000 renewal
30 Nov 2024	JUS KODE GROUP PT			Rp1,542,500
30 Nov 2024	JUS KODE GROUP PT			Rp1,542,500
30 Nov 2024	JUS KODE GROUP PT			Rp1,542,500
30 Nov 2024	RENAN RIFKI RAHARD			Rp188,000

Gambar 14. Database Mutasi Olsera

Database yang dibuat dirangkum pada sebuah spreadsheet dan diberikan nama sesuai dengan bulannya. Didalam database berisikan tanggal, nama transfer dan nominal uang yang masuk. Selanjutnya perlu ada pengisian oleh tim finance untuk melengkapi database agar dapat menjadi acuan pada saat melakukan closing laporan finance. Data yang perlu diisi adalah kategori, deskripsi dan nomor invoice serta gudang backoffice pembuatan invoice. Acuan pengisian database tersebut adalah menu penjualan pada tab pesanan selesai. Berikut merupakan gambar yang ada pada menu penjualan pada tab pesanan selesai.

No. Pesanan	Tanggal Beli	Pelanggan	Jumlah Pengiriman	Total	Tgl. Bayar	Akuntansi
01.2412.2000000000	30-Nov-2024	Lia	1	0	0	Post
01.2412.2000000000	30-Nov-2024	Felisa	1	0	0	Post
01.2412.2000000000	29-Nov-2024	Arindia Subianto	1	0	0	Post
01.2412.2000000000	29-Nov-2024	Mira Lusita v-003	1	0	0	Post
01.2412.2000000000	29-Nov-2024	Felisa	1	0	0	Post

Gambar 15. Menu selesai penjualan

Pada menu inilah finance melakukan validasi pembayaran dan memasukkan semua informasi yang dibutuhkan kedalam database. Apabila semua informasi telah divalidasi dan benar maka tim finance wajib melakukan posting dengan menekan tombol post. Fungsi post yang ada disini adalah memastikan finance telah melakukan validasi dengan benar dan semua transaksi akan langsung dijurnal pada sistem accounting olsera yang juga ada pada backoffice olsera itu sendiri. Dengan adanya sistem backoffice yang langsung terintegrasi dengan sistem accounting olsera juga memudahkan proses penjumlahan secara langsung dan tepat. Berikut merupakan gambaran penjumlahan yang dihasilkan oleh sistem accounting olsera yang telah disinkronkan dengan backoffice penjualan.

Rekening	Debit	Kredit
11.122 - Bank BCA DB 1778	0	0
11.130 - Piutang dagang	0	0
11.130 - Piutang dagang	0	0
Sub Total Pembebasan piutang	3.828.000	3.828.000
11.130 - Piutang dagang	0	0
40.100 - Piutang pembebasan	0	0
40.100 - Piutang	0	0

Gambar 16. Jurnal Olsera

Kondisi Setelah Implementasi

Setelah melakukan implementasi sistem kepada divisi finance, berikut merupakan hasil review yang telah dilakukan oleh atasan divisi finance terhadap kinerja divisi finance dan tim yang berkaitan dengan sistem backoffice tersebut.

a. Tim Sales

Tim sales memiliki backoffice official untuk membuat invoice. Ini sangat membantu tim sales olsera dalam membuat kepercayaan kepada customer terhadap olsera yang membuat customer ingin membayar karena percaya akan aslinya kehadiran olsera. Selain itu, semua bukti bayar secara praktis dapat diupload melalui sistem dan otomatis dalam perpanjangan toko sehingga tidak mendapatkan kritikan dari customer yang sebelumnya perpanjangan harus menunggu tim finance untuk aktivasi dan terjadi keterlambatan sehingga tim sales sering mendapatkan kritikan terhadap aktivasi toko.

b. Divisi Finance & Accounting

Sistem backoffice ini dimodif dan diatur untuk membantu pekerjaan yang ada pada divisi finance. Hasil yang didapatkan dengan adanya sistem ini adalah sebagai berikut

1. Proses aktivasi toko yang lebih cepat karena semua sales melalui sistem. Hal ini memberikan dampak yang sangat positif karena tim tidak terpaku dengan aktivasi toko saja dan dapat menyelesaikan pekerjaan menjadi lebih cepat
2. Manajemen stok yang dapat dilakukan oleh tim general affair lebih rapi. Dengan adanya sistem stok yang terimplementasi pada sistem membuat tim general affair dapat lebih mudah dalam mengatur pergerakan barang yang dijual oleh tim sales. Hal ini baik karena sebelumnya belum adanya pengontrolan hingga kesana
3. Pengontrolan pemasukan keuangan menjadi lebih mudah. Dengan adanya backoffice, semua pendapatan langsung dapat divalidasi menjadi lebih cepat karena semua validasi melalui backoffice sehingga tidak

- memerlukan waktu yang lama seperti dulu yang perlu memvalidasi melalui whatsapp
4. Sistem accounting yang langsung terhubung dan terjurnal otomatis. Transaksi olsera memiliki nilai sehingga 2.000 pemasukan. Hal ini membuat tim accounting tidak perlu melakukan jurnal manual terhadap transaksi tersebut karena sudah secara otomatis terkoneksi dan membuat tidak memerlukan waktu lebih yang menyebabkan tim menjadi lembur
 5. Laporan keuangan menjadi lebih cepat. Yang sebelumnya memerlukan waktu yang cukup lama untuk mengeluarkan laporan keuangan, sejak adanya sistem membuat laporan keuangan menjadi lebih cepat karena tim accounting hanya menjurnal beban dan lainnya. Percepatan laporan keuangan membuat impact yang besar terhadap laporan lainnya sehingga Perusahaan dapat lebih cepat dalam bertindak apabila terhadap hal yang membutuhkan penanganan.
 6. Tim menjadi lebih ceria karena pekerjaan yang sebelumnya selalu tertumpuk, sekarang menjadi lebih efisien dan efektif dalam bekerja sehingga suasana menjadi lebih cair terutama pada saat closing laporan
 7. Penghematan cost. Dengan adanya backoffice juga membuat penghematan cost pada divisi finance. Penghematan cost ini terjadi karena tidak diperlukan banyak orang dalam merekap pendapatan yang ada pada olsera sehingga manpower dapat dipekerjakan pada task lainnya yang lebih dibutuhkan oleh Perusahaan. Hal ini ditunjukkan yang sebelumnya mengerjakan adalah 4 orang sekarang hanya membutuhkan 2 orang dalam melakukan perekapan pendapatan.

KESIMPULAN

Kegiatan praktek magang yang dilakukan ialah membuat modul implementasi penggunaan sistem olsera kepada divisi finance. Tujuan implementasi ini adalah agar pekerjaan yang ada pada divisi finance menjadi lebih baik, efisien dan efektif. Sebelum penerapan

penggunaan sistem, masalah yang terjadi pada divisi finance adalah banyaknya pekerjaan yang dilakukan secara manual. Untuk mengurangi beban kerja pada divisi finance, sistem otomatisasi dengan penggunaan sistem menjadi penerapan yang dapat dilakukan karena olsera sendiri merupakan perusahaan yang menyediakan sistem.

Hasil perancangan luaran yang terjadi adalah penyesuaian sistem dengan divisi finance olsera. Sistem yang sudah disesuaikan dengan kebutuhan tim finance diuji coba selama 3 minggu dan mendapatkan feedback yang cukup baik dari tim yang menggunakan. Hasil implementasi sistem yang didapatkan ialah mengurangi beban kerja, membuat tim semakin efisien dan efektif dalam bekerja, dapat mengerjakan hal yang lebih luas lagi yang perlu diterapkan oleh divisi finance dan mengurangi pekerjaan yang selama ini membuat divisi finance menjadi lembur.

DAFTAR PUSTAKA

- Damayanti, D., Yudiantara, R., & Anâ€™ars, M. G. (2022). Sistem Penilaian Rapor Peserta Didik Berbasis Web Secara Multiuser. *Jurnal Informatika Dan Rekayasa Perangkat Lunak*, 2(4), 447–453.
<https://doi.org/10.33365/jatika.v2i4.1512>
- Rosulliya, S., Fitriyah, A., Hermawati, A., Damayanti, C. R., Septiani, I., Octaviani, P. H., Ramdani, S. W. Y., & Firmansyah, R. (2023). Pemanfaatan Aplikasi Olsera Pos Sebagai Penunjang Dalam Management Keuangan Pada Cafe The Upperside Cimahi. *Competitive*, 17(2), 66–76.
<https://doi.org/10.36618/competitive.v17i2.2515>
- Sukardi. (2021). Analisa Minat Membaca Antara E-Book Dengan Buku Cetak Menggunakan Metode Observasi Pada Politeknik Tri Mitra Karya Mandiri . *Jurnal IKRAITH-Ekonomika*, 4(2), 158–163.