

Konfigurasi dan Implementasi *Enterprise Resource Planning* Modul CRM(*Customer Relationship Management*) dengan ODOO Studi Kasus Kopi Sagaleh

Yosephine Leonie¹⁾, Mira Ziveria²⁾

Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer dan Desain, Universitas Kalbis
Jalan Pulomas Selatan Kav.22, Jakarta Timur, 13210

¹⁾Email:yosephine.leonie@gmail.com

²⁾Email:mira.ziveria@kalbis.ac.id

Abstract: *Kopi Sagaleh has a weakness, namely it does not have a CRM(Customer Relationship Management) module. the purpose of the research is the configuration and implementation of the CRM(Customer Relationship Management) module with Odoo. the method used in the study is the ASAP method. the expected results in this study are the implementation of the CRM module with Odoo with 5 menus namely customer, my pipeline, pipeline analysis, activity types, and tags.*

Keyword: CRM, ASAP, ODOO, my pipeline, pipeline analysis, activity types, tags

Abstrak: *Kopi Sagaleh mempunyai kelemahan yaitu tidak memiliki modul CRM(Customer Relationship Management).tujuan dari penelitian ini adalah konfigurasi dan implementasi enterprise resource planning modul CRM(Customer Relationship Management) dengan Odoo studi kasus kopi sagaleh.metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode ASAP. Hasil yang diharapkan dalam penelitian ini adalah implementasi modul CRM(Customer Relationship Management) dengan Odoo studi kasus Kopi Sagaleh dengan 5 menu customer,my pipeline,pipeline analysis,activity types dan tags*

Kata Kunci: CRM, ASAP, ODOO, my pipeline, pipeline analysis, activity types, tags

I. PENDAHULUAN

Kedai Kopi adalah salah satu tempat untuk melepas penat, beristirahat, dan sebagai ruang publik generasi zaman sekarang. Nongkrong di kedai kopi seperti menunjukkan jati diri sebagai anak muda zaman sekarang. Kedai kopi memiliki beragam aktivitas seperti berkumpul, bersosialisasi, kerja, bisnis sampai belajar. Selain menyediakan minuman kopi, kedai kopi juga menyediakan makanan ringan untuk pelanggan[1].

Kopi Sagaleh adalah usaha kopi kekinian yang diminati oleh anak muda zaman sekarang. Kopi Sagaleh ini didirikan pada bulan April 2017. Usaha Kopi Sagaleh ini didirikan oleh dua pemilik yaitu Dimas dan Dhady Maryudha. Kopi Sagaleh di ambil dari

bahasa minang yang artinya segelas. Proses bisnis di Kopi Sagaleh adalah menjual jenis minuman kopi, makanan ringan, biji kopi sampai menjadi konsultan bagi calon pelaku usaha jika ingin membuka kedai kopi. Segi pelanggan adalah menyimpan data pelanggan dengan cara mencatat nomor telepon dan nama. Pelanggan yang kemudian di simpan sistemPOS. Walaupun sudah memiliki sistem POS(*Point Of Sales*). Kopi Sagaleh mempunyai kelemahan yaitu tidak mempunyai modul CRM.

Dari permasalahan peneliti mengkonfigurasi dan mengimplementasi modul CRM(*Customer Relationship Management*) dengan Odoo di Kopi Sagaleh dengan 5 menu *customer, my pipeline, pipeline analysis, activity types*

dan *tags*.

II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, dengan model studi kasus. *Tools* yang digunakan adalah UML(*Unified Modeling Language*) meliputi *activity diagram*, *use case diagram* dan *sequence diagram*. Metode yang digunakan dalam pengembangan ERP adalah metode pengembangan ASAP(*Accelerated SAP*). Pengujian yang digunakan setelah implementasi ERP dengan Odoo adalah *blackbox* dan UAT(*User Acceptance Testing*).

B. Odoo

Odoo adalah *software open source* yang digunakan sebagai alat bantu untuk mengintegrasikan semua divisi di perusahaan yang kegunaannya adalah mempermudah kebutuhan bisnis. Odoo dibuat dari bahasa pemrograman Python dan database yang digunakan adalah PostgreSQL. Kelebihan dari Odoo adalah sebagai berikut.

1. Akses informasi yang dapat di percayai.
2. Modul lengkap yang saling terintegrasi
3. Mengurangi biaya dalam pengembangan sistem ERP
4. Menghindari redundansi dalam pemasukan data. [2].

C. Activity Diagram

Activity diagram adalah yang menggambarkan berbagai alur aktivitas dari sebuah sistem yang akan di rancang. *Activity diagram* juga menggambarkan proses parallel yang mungkin terjadi pada beberapa eksekusi [3].

D. Use Case Diagram

Use case diagram adalah diagram yang menjelaskan interaksi antara satu dengan lainnya yang akan di buat sistem [4].

E. Sequence Diagram

Sequence diagram adalah diagram yang menjelaskan skenario interaksi antar objek yang di dalam system (pengguna, *display*, lainnya), berupa pesan terhadap suatu sistem [5].

F. CRM (Customer Relationship Management) Pada Odoo

Customer Relationship Management pada Odoo adalah melihat semua prospek atau peluang yang mereka kelola dari satu tahap ke tahap lainnya [6]. Manfaat modul CRM pada Odoo sendiri yaitu:

1. Membantu pemilik, penjual dan karyawan mengurangi tenaga kerja
2. Efisiensi waktu
3. Memberikan akses informasi pelanggan dan penawaran yang mudah.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan ini menggunakan metode pengembangan ASAP.

A. Project Preparation

Kopi Sagaleh adalah usaha kopi kekinian yang diminati oleh anak muda zaman sekarang. Kopi Sagaleh ini dikelola oleh dua pemilik yaitu Dimas dan Dhya Maryudha. Kopi Sagaleh ini didirikan pada bulan April 2017 yang pusatnya terletak di Jalan Wijaya IX 6A. Kebayoran Baru. Konsep dari Kopi Sagaleh adalah *coffe-to-go* tanpa tempat duduk sampai power outlet.

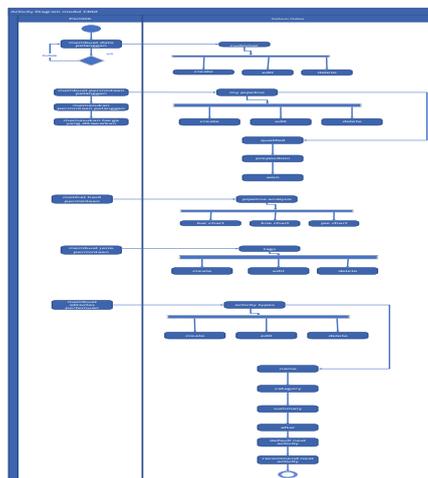
B. Business Blueprint

Tahapan ini membuat *activity diagram*, *use case diagram* dan *sequence diagram*.

1. Activity Diagram

Activity diagram menjelaskan dalam menu *customer* pemilik memasukan data pelanggan dengan klik *create* jika mengubah klik *edit* jika ingin menghapus klik *delete*. menu *my pipeline* pemilik klik *create* jika ingin mengubah klik *edit* jika

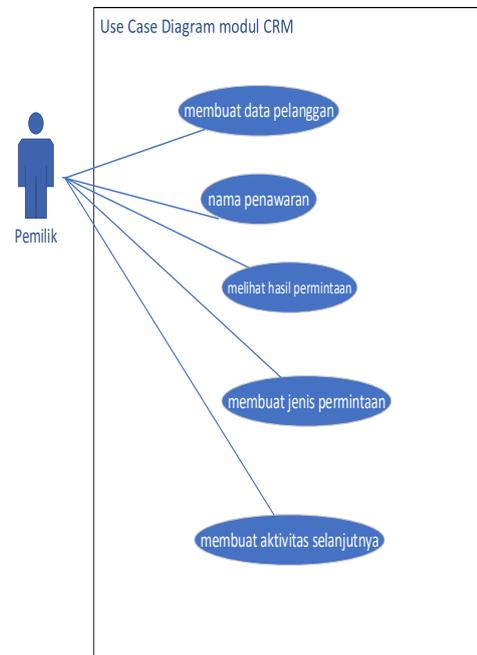
ingin menghapus klik *delete* jika ingin menambah baru klik *add* jika semua dimasukan langkah selanjutnya *drag and down qualified, preposition* dan terakhir adalah *won*. menu *pipeline analysis* pemilik bias melihat hasil melalui *bar chart, line chart, pie chart*. u *tags* pemilik membuat nama yang ditandai jika ingin mengubah klik *edit* jika ingin menghapus klik *delete*. *activity types* pemilik membuat aktivitas selanjutnya kemudian memilih kategori atau *category* memasukan *summary* atau ringkasan dari permintaan kepada pelanggan, *auto schedule next activity* dan *default next activity*. Berikut gambar 1 pada *activity diagram*.



Gambar 1 Activity Diagram

2. Use Case Diagram

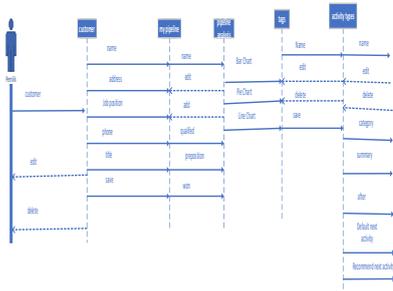
Use case diagram menjelaskan pemilik bisa membuat data pelanggan kemudian nama penawaran, harga yang ditawarkan, melihat hasil penawaran, membuat tanda pada jenis permintaan dan membuat aktivitas selanjutnya. berikut gambar 2 pada *use case diagram*.



Gambar 2 Use case diagram

3. Sequence Diagram

Sequence diagram menjelaskan skenario antar sistem seperti menu *customer* memasukan nomor telepon, nama, alamat, posisi panggilan jika sudah memasukan klik *save* jika ingin mengubah klik *edit* jika ingin menghapus klik *delete*. menu *my pipeline* memasukan nama permintaan, *customer* dan harga yang ditawarkan di menu *my pipeline* ada rating *very high, high, medium* jika sudah di masukkan langkah selanjutnya adalah *drag and down qualified, preposition* dan *won*. Menu *pipeline analysis* pemilik bisa melihat permintaan secara *bar chart, line chart* dan *pie chart*. Menu *tags* pemilik memasukan nama klik *save*. Menu *activity types* pemilik memasukan nama pilih *category, after, default next* dan *recommend next activities*.



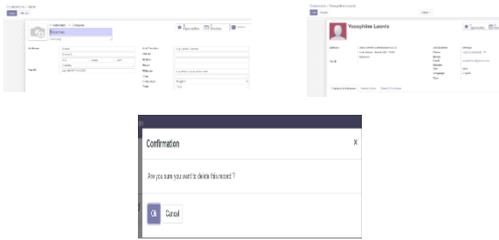
Gambar 3 Sequence Diagram

C. Realization

Tahapan ini mengimplementasikan ERP dengan Odoo dengan 5 menu *customer*, *my pipeline*, *pipeline analysis*, *activity types* dan *tags*.

1. Menu Customer

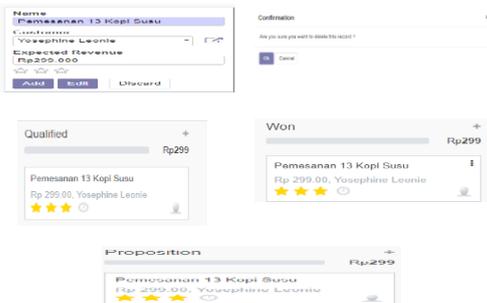
Menu *customer* adalah menu yang membuat data pelanggan secara perorangan maupun Perusahaan. Berikut gambar menu *customer* pada gambar 4.



Gambar 4 Menu Customer

2. Menu My Pipeline

Menu *my pipeline* adalah menu membuat permintaan atau permintaan kepada pelanggan. Berikut menu *my pipeline* pada gambar 5.



Gambar 5 my pipeline

3. Menu Pipeline Analysis

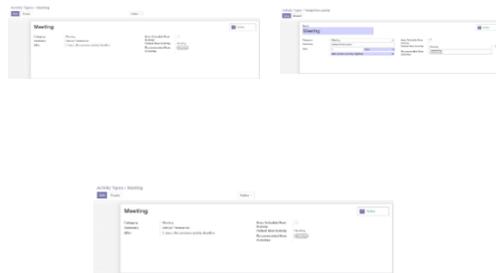
Menu *pipeline analysis* adalah menu yang melihat permintaan kepada pelanggan secara *bar chart*, *line chart* dan *pie chart*. Berikut menu *pipeline analysis* pada gambar 6.



Gambar 6 Pipeline Analysis

4. Menu Activity Types

Menu *activity types* adalah menu yang membuat aktivitas pertemuan terkait permintaan kepada pelanggan. Berikut gambar menu *activity types* pada gambar 7.



Gambar 7 Menu Activity Types

5. Menu Tags

Menu *tags* adalah menu yang membuat tanda pada permintaan kepada pelanggan. Berikut gambar menu *tags* pada gambar 8.



Gambar 8 Menu Tags

D. Final Preparation

Setelah dilakukan implementasi ERP langkah selanjutnya adalah pengujian sistem. Adapun pengujian yang digunakan adalah *blackbox* dan UAT(*User Acceptance Testing*).

1. Blackbox

Pengujian *blackbox* adalah pengujian dilakukan apakah *software* atau aplikasi ini berjalan atau tidak. Berikut tabel *blackbox* pada tabel 1.

Tabel 1 Blackbox

No	Menu	Hasil yang diharapkan	Berhasil	Tidak
1.	<i>Login</i>	1. Proses <i>login</i> dan <i>validasi email</i> berjalan dengan lancar. 2. Proses menampilkan tampilan diskusi dan klik modul CRM(<i>Customer Relationship Management</i>) berjalan dengan baik	Berhasil	
2.	<i>Customer</i>	1. Proses membuat data pelanggan dengan lancar. 2. Proses mengedit data pelanggan berjalan dengan lancar dan baik	Berhasil	
3.	<i>My Pipeline</i>	1. Sistem pembuatan nama permintaan, nama pelanggan dan harga yang ditawarkan berjalan dengan lancar dan baik	Berhasil	
4.	<i>Pipeline Analysis</i>	1. Sistem melihat hasil permintaan secara <i>pie chart</i> . 2. Sistem melihat hasil permintaan dari pelanggan secara <i>bar chart</i> berjalan baik dan lancar.	Berhasil	
5.	<i>Tags</i>	1. Proses membuat dengan klik <i>create</i> pada tanda jenis permintaan berjalan baik. 2. Proses mengubah dengan klik <i>edit</i> berjalan dengan baik 3. Proses menampilkan hasil tanda pada jenis permintaan di menu <i>tags</i> berjalan baik	Berhasil	

2. UAT(*User Acceptance Testing*)

UAT atau *User Acceptance Testing* adalah pengujian yang dilakukan dengan mengecek apakah sistem sesuai dengan kebutuhan pengguna atau tidak. Berikut tabel UAT pada tabel 2.

Tabel 2 UAT(*User Acceptance Testing*)

Fitur	Skenario	Langkah Pengujian	Hasil yang terjadi	Status
<i>Login</i>	Masuk Akun	1. Masuk <i>link http://localhost:8069/web/login</i> 2. Input <i>email</i> dan <i>password</i> 3. Klik <i>Login</i>	Masuk pada tampilan aplikasi	Berhasil
Modul CRM	Install Modul CRM	1. Instal modul CRM 2. Tunggu sampai terpasang 3. Aplikasi sudah terpasang	Masuk pada tampilan diskusi	Berhasil
<i>Customer</i>	Membuat data pelanggan	1. Tekan tombol membuat baru atau <i>create</i> 2. Masukan nama pelanggan 3. Masukan alamat atau <i>address</i> 4. Masukan Posisi Pekerjaan atau <i>Job Position</i> 5. Masukan nomor telepon atau <i>Phone</i> 6. Pilih <i>Title</i> 7. Jika ingin mengubah klik <i>edit</i> 8. Jika ingin menghapus klik <i>delete</i> 9. Klik <i>save</i>	Data Pelanggan baru di simpan	Berhasil
<i>My Pipeline</i>	Membuat data penawaran	1. Tekan tombol <i>create</i> 2. Masukan nama permintaan 3. Masukan nama pelanggan 4. Masukan harga yang ditawarkan atau <i>Expected Revenue</i> 4. Jika ingin mengubah klik <i>edit</i> 5. Jika ingin menghapus klik <i>delete</i> 6. Klik <i>qualified</i> atau sesuai kualifikasi Klik 3 bintang sesuai prioritasnya 7. klik <i>preposition</i> 8. klik <i>won</i>	Data permintaan di simpan	Berhasil

<i>Pipeline Analysis</i>	Melihat hasil permintaan pelanggan	1. Klik melihat hasil permintaan secara <i>bar chart</i> , <i>line chart</i> dan <i>pie chart</i>	Hasil Permintaan Pelanggan	Berhasil
<i>Tags</i>	Membuat Jenis Permintaan	1. Tekan tombol <i>create</i> atau <i>name</i> 2. Jika ingin mengubah klik <i>edit</i> 3. Jika ingin menghapus klik <i>delete</i> 4. Klik <i>save</i>	Data jenis permintaan disimpan	Berhasil
<i>Activity Types</i>	Membuat aktivitas selanjutnya	1. Tekan tombol <i>create</i> 2. masukan nama pertemuan 3. pilih <i>category</i> dalam pertemuan 4. masukan <i>summary</i> atau ringkasan dalam pertemuan 5. masukan <i>after</i> dalam pertemuan 6. pilih <i>default next activity</i> 7. pilih <i>recommend next activities</i> 8. jika ingin mengubah klik <i>edit</i> 9. jika ingin menghapus klik <i>delete</i> 10. klik <i>save</i> .	Data aktivitas selanjutnya disimpan	Berhasil

IV. SIMPULAN

Simpulan dari peneliti adalah konfigurasi dan implementasi pada modul CRM(*Customer Relationship Management*) dengan Odoo dengan 5 menu *customer*, *my pipeline*, *pipeline analysis*, *activity types* dan *tags* berhasil sesuai kebutuhan proses bisnis di Kopi Sagaleh.

DAFTAR RUJUKAN

[1] G. S. A. S. A. Fitrizia Ferunita Koto, "Analisis Pengaruh Atmosfer Cafe Dan Customer Experience Terhadap Pengambilan Keputusan Customer Yaitu Mahasiswa Malang Dalam Pemilihan Tempat Coffe Shop Untuk Belajar," *Manajemen dan Ekonomi Bisnis*, vol. 3, pp. 08-

- 19, 2023.
- [2] A. N. Jacky Ma'ruf Fatoni, "Implementasi Open Source Enterprise Resource Planning Menggunakan Odoo Pada Layanan Internet Desa," *Teknik Informatika dan Sistem Informasi*, vol. 10, pp. 666-676, 2023.
- [3] Prabowo Pudjo Widodo, "Activity Diagram," in *Menggunakan UML*, Bandung, Penerbit Informatika, 2011, p. 144.
- [4] dicoding, "dicoding," 19 May 2021. [Online]. Available:
<https://www.dicoding.com/blog/contoh-use-case-diagram/>. [Accessed 19 May 2021].
- [5] R. A. Gani, "Rancang Bangun Sistem Informasi Geografis Perkembangan Industri Konveksi di Kabupaten Subang," vol. 1, pp. 52-58, 2023.
- [6] N. F. A. A. M. Rahajeng Dwi Permatasari, "Rancang Bangun API untuk Odoo ERP pada Modul CRM(Customer Relationship Management)," *TEKNIK ITS*, vol. 8, p. A95, 2019.