

ABSTRAK

Direktorat Pemasaran dan Admisi (PADMI) merupakan salah satu direktorat yang berada di bawah jajaran Wakil Rektor III Universitas Telkom bidang Admisi, Kemahasiswaan dan Alumni. Direktorat PADMI menjadi wajah institusi yang berhadapan langsung dengan calon mahasiswa dan juga orang tua mahasiswa serta bertanggung jawab dalam melakukan kegiatan pemasaran dan admisi pada penerimaan mahasiswa baru. Pelaksanaan aktivitas *marketing* dan *follow-up* pembelian *Personal Identification Number* (PIN) pada pengelolaan data *leads* dilakukan melalui pendekatan personal menggunakan media Whatsapp, dimana setiap *person in charge* akan mengirimkan pesan *marketing* dan *reminder* satu per satu pada setiap *leads* pascasarjana. Selain itu, *update* status *follow-up* untuk setiap data *leads* pascasarjana masih dilakukan secara manual dengan penginputan melalui *spreadsheet*.

Adapun solusi yang dapat diberikan berupa usulan proses bisnis berupa pengelolaan data *leads* yang dapat dilakukan secara otomatis untuk mengurangi aktivitas yang dilakukan secara manual. Pada perancangan ini diusulkan juga mengenai integrasi antara Direktorat Pemasaran dan Admisi dengan Direktorat Pengembangan Karir, Alumni dan *Endowment* yang dapat menghasilkan data *leads* sebagai input bagi proses penerimaan mahasiswa baru dan profil lulusan sebagai input bagi kegiatan pemasaran.

Sehingga hasil dari penelitian ini adalah berupa rancangan *business blueprint* sistem *customer relationship management* terintegrasi pada *open-source software* Odoo yang disusun menggunakan metode *Accelerated SAP* (ASAP). Rancangan sistem ini mampu mengintegrasikan proses bisnis yang berjalan pada Direktorat Pemasaran dan Admisi dengan Direktorat Pengembangan Karir, Alumni dan *Endowment* dan mampu menyelesaikan permasalahan yang ada pada Direktorat Pemasaran dan Admisi.

Kata kunci — *CRM, Odoo, Accelerated SAP(ASAP), Leads, Perguruan Tinggi*