

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	iv
KATA PENGANTAR	v
LEMBAR PERSEMBAHAN	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
DAFTAR SIMBOL	xviii
DAFTAR SINGKATAN	xix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
I.1 Latar Belakang	1
I.2 Perumusan Masalah	6
I.3 Tujuan Penelitian	6
I.4 Batasan Penelitian	6
I.5 Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
II.1 Enterprise Resource Planning (ERP)	8
II.1.1 Manfaat Enterprise Resource Planning	9
II.2 Odoo	9
II.2.1 Keuntungan Implementasi Odoo	10
II.3 Proses Sales	10
II.4 Modul Yang Digunakan pada Implementasi	10

II.4.1	Modul <i>Sales</i> Pada Odoo	11
II.4.2	Modul CRM Pada Odoo	12
II.4.3	Modul LiveChat Pada Odoo	13
II.4.4	Modul Website Pada Odoo	14
II.5	Quickstart	14
II.6	Blackbox Testing	15
II.7	Penelitian Terdahulu	16
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	19
III.1	Konseptual Model	19
III.2	Sistematika Penyelesaian Masalah	21
III.3	Pengumpulan Data	24
III.4	Metode Evaluasi	26
III.5	Alasan Pemilihan Metode	26
BAB IV	PENELITIAN	27
IV.1	Profil Perusahaan	27
IV.1.1	Visi dan Misi	28
IV.1.2	Struktur Organisasi	29
IV.2	Tahap Kick-Off Call	30
IV.2.1	Tahap Strategic Planning	30
IV.2.2	Goals Determination	31
IV.2.3	Tahap Project Planning	31
IV.3	Project Team	31
IV.4	Business Needs Analysis	32
IV.4.1	Struktur Organisasi Usulan	33
IV.4.2	Proses Bisnis Existing	34
IV.4.2.1	Proses Bisnis Penawaran Jasa	34

IV.4.2.2	Proses Bisnis Penjualan Jasa	36
IV.4.3	Proses Bisnis Targeting	38
IV.4.3.1	Proses Bisnis Penawaran Jasa	38
IV.4.3.2	Proses Bisnis Layanan Pelanggan	40
IV.4.3.3	Proses Bisnis Penjualan Jasa	42
IV.4.4	Fit/Gap Analysis	44
IV.4.5	Use Case Diagram	47
IV.4.5.1	Use Case Menggunakan <i>Livechat</i>	48
IV.4.5.2	Use Case Input Data <i>Customer</i> ke CRM	48
IV.4.5.3	Use Case Membuat Schedule pada CRM	49
IV.4.5.4	Use Case Input Hasil Negosiasi ke CRM	49
IV.4.5.5	Use Case Membuat <i>Quotation</i>	50
IV.4.5.6	Use Case Mengirim Quotation ke Customer	50
IV.4.5.7	Use Case Membuat <i>Invoice</i>	51
IV.4.6	Activity Diagram	52
IV.4.6.1	Menggunakan Livechat	52
IV.4.6.2	Input Data Customer ke CRM	53
IV.4.6.3	Membuat <i>Schedule</i> pada CRM	54
IV.4.6.4	Input Hasil Negosiasi ke CRM	55
IV.4.6.5	Membuat Quotation	56
IV.4.6.6	Mengirim Quotation ke Customer	57
IV.4.6.7	Membuat Invoice	58
IV.5	Master Data	59
IV.5.1	Leads	59
IV.5.2	Opportunity Pipeline	60
IV.5.3	Customer	61

IV.5.4	Quotations	62
IV.5.5	Sales Order	62
IV.5.6	Sales Invoice	63
BAB V IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN		64
V.1	Tahap Configuration	64
V.1.1	Konfigurasi Odoo	64
V.1.1.1	Konfigurasi General Setting	64
V.1.1.2	Konfigurasi Company	65
V.1.1.3	Konfigurasi User	66
V.1.1.4	Konfigurasi Hak User	66
V.1.1.5	Konfigurasi Setting pada Modul	67
V.1.1.6	Konfigurasi dalam Modul	73
V.1.1.6.1	Konfigurasi Modul LiveChat	73
V.1.1.6.2	Konfigurasi Modul CRM	74
V.1.1.6.2.1	Konfigurasi Pipeline	74
V.1.1.6.3	Konfigurasi Modul Sales	74
V.1.1.6.3.1	Konfigurasi Template Email Sales	74
V.1.2	Migrasi Data	77
V.2	Testing	78
V.2.1	Blackbox Testing	78
V.2.2	Evaluasi Kinerja Aplikasi Oleh User	81
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN		84
VI.1	Kesimpulan	84
VI.2	Saran	85
Daftar Pustaka		86
LAMPIRAN 1	BERKAS PENELITIAN	90

LAMPIRAN 2	KONFIGURASI	94
LAMPIRAN 3	TESTING DAN PENGGUNAAN	110