

ABSTRAK

CV Karya Muda Digital merupakan perusahaan yang menyediakan solusi produk teknologi informasi yang dapat membantu masyarakat yang ingin memperluas jaringan bisnisnya ataupun hal lainnya. Namun, CV Karya Muda Digital belum memiliki sistem pencatatan pelanggan baik sehingga perusahaan perlu mengembangkan sistem CRM yang akan membantu dalam mengelola dan meningkatkan hubungan dengan pelanggan. Baik dari segi pelayanan hingga prospek pelanggan. Penelitian ini akan merancang modul untuk mengelola dan meningkatkan hubungan pelanggan menggunakan sistem CRM yang mendukung pengelolaan manajemen hubungan pelanggan yang berkelanjutan. Penggunaan ERP memungkinkan perusahaan untuk mengintegrasikan seluruh proses bisnis mereka, termasuk manajemen persediaan, manajemen keuangan, manajemen produksi, dan manajemen pelanggan di perusahaan. Hal seperti itu akan memudahkan perusahaan dalam mengelola dan meningkatkan hubungan pelanggan. Tidak hanya itu, sistem ini juga membantu perusahaan untuk mengenalkan produk dan jasanya dalam melakukan penawaran kepada pelanggan serta melakukan prospek pelanggan untuk mendata calon pelanggan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap menggunakan aplikasi Odoo pada modul *CRM, email marketing dan surveys* dengan metode *quickstart*, sistem yang dirancang secara keseluruhan sesuai dengan tujuan dan kebutuhan perusahaan, yaitu berupa pengiriman email penawaran produk, kanban board untuk memonitor prospek pelanggan hingga pembuatan dan pengiriman *feedback* pelanggan atas hasil kinerja proyek yang telah selesai dilaksanakan.

Kata kunci — *Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM), Metode Quickstart, Odoo*