

BAB VI

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dijelaskan hasil dari alur penelitian yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya.

4.1 Analisa Permasalahan

Dari hasil analisa didapat bahwa, PT. Gramasurya adalah salah satu perusahaan percetakan yang cukup dipercaya oleh masyarakat, terbukti dengan banyaknya pesanan yang masuk dan terdiri dari berbagai jenis kalangan masyarakat. Namun, banyaknya pesanan yang masuk kurang dapat dikelola dengan baik oleh PT. Gramasurya. Sebagai contoh, terdapat beberapa hasil produksi yang tidak sesuai dengan pesanan yang masuk pada *form sales order*, dikarenakan pemahaman yang berbeda dari bagian *marketing* dengan bagian produksi, selain itu, ada beberapa *form sales order* yang tercecer, sehingga mempersulit bagian produksi untuk memproduksi barang yang dipesan, hal itu juga menyebabkan kesulitan dalam mendokumentasikan setiap pesanan yang ada. Selain permasalahan diatas, kesalahan juga terjadi ketika pengiriman barang, dikarenakan alamat pengiriman yang tidak sesuai dengan alamat yang ada pada *form sales order*. Menanggapi situasi tersebut, perlu adanya sebuah sistem baru yang sesuai dengan proses bisnis yang dapat mengatasi permasalahan tersebut.

4.2 Studi Pendahuluan

4.2.1 Studi Literatur

Aji Wira Pradhana, Soni Fajar Surya Gumilang, R. Wahjoe Witjaksono (2016) membuat sebuah jurnal yang berjudul “Pengembangan Sistem Informasi Berbasis *Enterprises Resource Planning* Modul *Sales Management* pada Odoo dengan Metode *Rapid Application Development* di Pt. Brodo Ganesha Indonesia”. Jurnal tersebut menjelaskan tentang implementasi sistem ERP yaitu *Odoo* pada bagian *sales* di PT. Brodo Ganesha Indonesia sebagai solusi terbaik dalam memecahkan permasalahan tidak adanya sistem yang terintegrasi yang mampu

menunjang proses bisnis khususnya yang dapat meningkatkan kegiatan yang dilakukan pada bagian *sales* di perusahaan tersebut.

Berdasarkan dari permasalahan yang ada, cakupan bisnis yang luas serta permasalahan yang dimiliki PT. Brodo Ganesha Indonesia membutuhkan teknologi informasi yang tepat supaya dapat menunjang proses bisnis khususnya dapat meningkatkan proses produksi perusahaan. Dalam hal ini, penulis menggunakan *Odoo* sebagai ERP open source.

Dari hasil pengembangan ERP menggunakan *Odoo* di PT. Brodo Ganesha Indonesia dapat disimpulkan bahwa pengembangan ERP menggunakan *Odoo* dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi, penjualan dapat terdokumentasikan dengan baik pada aplikasi *Odoo* sehingga *user* dapat mengetahui hasil penjualan secara *real time*, proses penjualan kepada *franchise* pada bagian *sales* dapat terintegrasi mulai dari *customer*, *form quotation*, *sales order*, dan *pricelist*, serta bagian *sales* dapat terintegrasi dengan baik dengan bagian *warehouse* dan *manufacture*.

Adapun kekurangan dari penelitian tersebut adalah modul *sales* yang diimplementasikan hanya terintegrasi dengan bagian *warehouse* dan *manufacture*, dan belum diintegrasikan dengan modul CRM serta belum diimplementasikan secara menyeluruh pada unit kerjanya.

Melihat dari penelitian yang ada, penerapan sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) pada sebuah perusahaan akan memberikan dampak yang positif bagi perusahaan. Adapun keuntungan yang didapatkan jika mengimplementasikan sistem ERP menurut Mohammad A. Rashid, dkk (2002) adalah sebagai berikut:

1. Akses informasi yang reliabel (dapat dipercaya)
2. Menghindari data dan operasi yang berlebihan (*redundant*)
3. Pengurangan waktu siklus dan pengiriman
4. Mudah diadaptasi
5. Jangkauan luas

4.2.2 Studi Lapangan

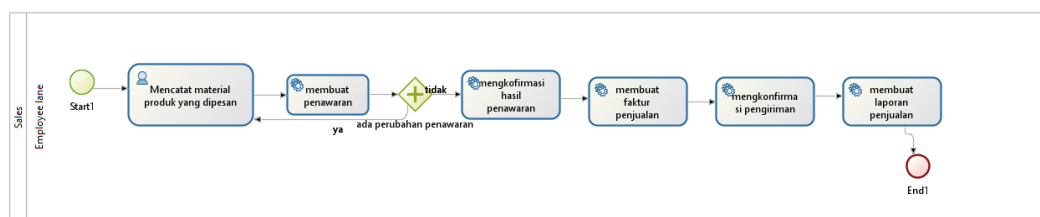
Hasil yang didapat dari studi lapangan dengan melakukan observasi pada PT. Gramasurya serta wawancara dengan pihak yang bersangkutan adalah data-data yang dapat dijadikan acuan dalam membuat bagan proses bisnis yang sesuai dengan

proses bisnis yang ada pada divisi *marketing* PT. Gramasurya serta data-data yang dapat dimasukkan sebagai contoh data pada Odoo.

4.3 Modeling Proses Bisnis Divisi *Marketing*

Pada tahap ini dilakukan perancangan Odoo menggunakan metode perancangan UML (*unified markup language*) dan BPMN. Model UML yang penulis pilih adalah model *use case diagram* karena dirasa dapat mempermudah dalam merancang kebutuhan penggunaan Odoo oleh *sales person* PT. Gramasurya. BPMN dipilih karena dapat mempermudah dalam merancang proses bisnis yang ada pada divisi *marketing* yang akan disesuaikan dengan modul yang ada pada aplikasi Odoo. Dibawah ini adalah proses bisnis yang ada pada divisi *marketing* PT. Gramasurya.

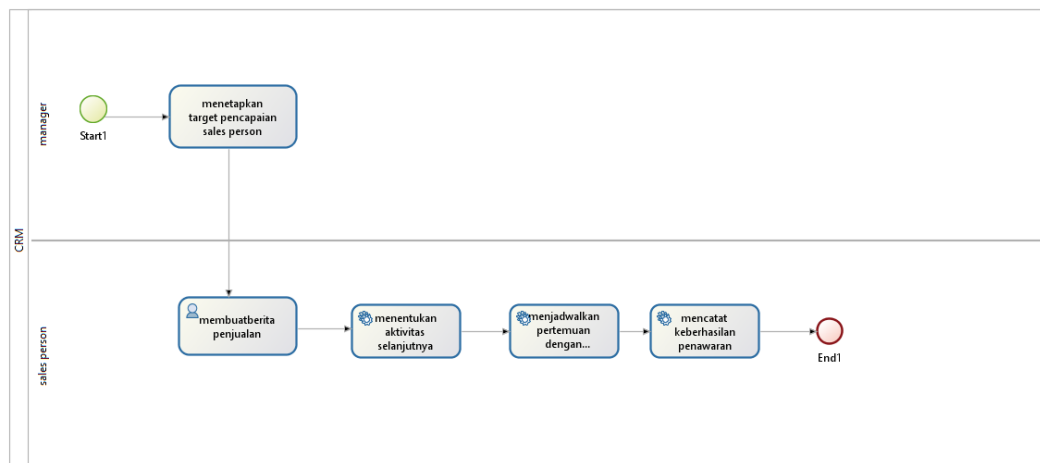
4.3.1 Proses Bisnis Penerimaan Pesanan



Gambar 4.1 Proses Bisnis Penerimaan Pesanan

Proses bisnis tersebut dilakukan oleh *sales person* pada PT. Gramasurya. *Sales person* bertugas untuk mencatat material yang ada pada produk yang dipesan oleh pelanggan, kemudian, membuat penawaran, kemudian hasil penawaran tersebut dikirimkan pada pelanggan untuk meminta persetujuan mengenai harga maupun produk yang dipesan, jika hasil dari penawaran ada perubahan, maka *sales person* memperbaharui penawaran kemudian mengirimkan kembali kepada pelanggan. Apabila penawaran yang dikirimkan sudah disetujui oleh pelanggan, maka penawaran berubah menjadi *sales order*. Setelah penawaran menjadi *sales order*, *sales person* bertugas untuk mengubah *sales order* menjadi faktur penjualan (*invoice sales order*). Setelah faktur dibuat dan barang yang dipesan sudah siap dikirim kepada pelanggan, *sales person* bertugas untuk mengkonfirmasi barang yang sudah dikirim. Kemudian, *sales person* bertugas untuk membuat atau mencetak laporan penjualan.

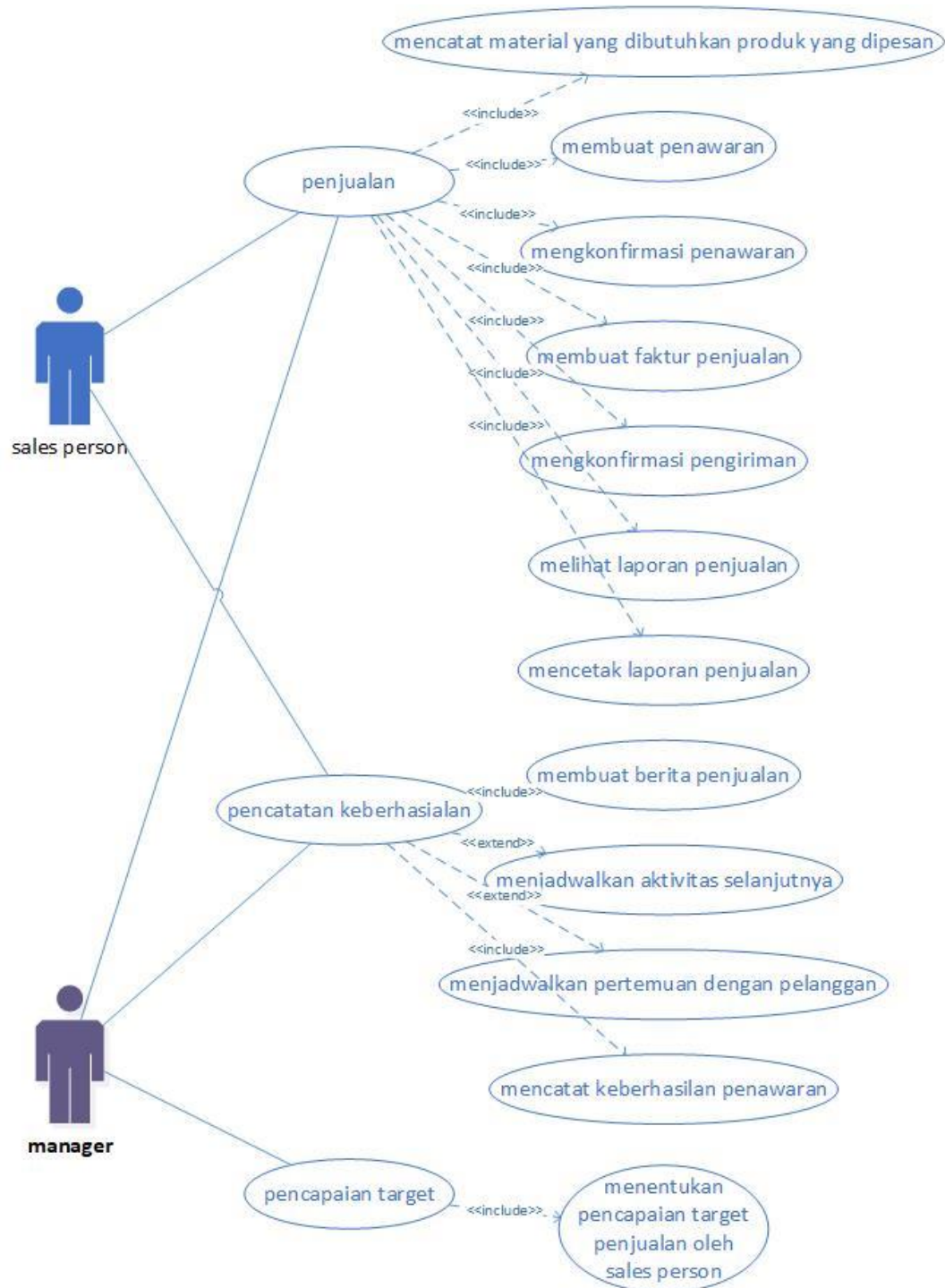
4.3.2 Proses Bisnis Pencatatan Keberhasilan Penjualan



Gambar 4.2 Proses Bisnis Pencatatan Keberhasilan Penjualan

Pada Proses bisnis ini manajer berperan dalam menentukan target pencapaian penjualan *sales person*. *Sales person* bertugas untuk membuat berita penjualan yang berisi, nama pelanggan, nama produk yang dijual, besar harga perkiraan penjualan produk, serta perkiraan keberhasilan penawaran. Setelah membuat berita penjualan, *sales person* dapat membuat aktivitas selanjutnya yang akan dilakukan terhadap pelanggan tersebut, seperti menelpon pelanggan atau mengirim *email* kepada pelanggan untuk membahas penawaran yang telah dikirimkan. *Sales person* dapat menjadwalkan pertemuan atau rapat dengan pelanggan untuk membahas penawaran. Setelah harga dan produk disepakati, *sales person* bertugas untuk mencatat keberhasilan penawaran tersebut. manajer juga berperan dalam menentukan target pencapaian penjualan *sales person*.

4.3.3 Use Case



Gambar 4.3 Use Case Divisi Marketing

Dibawah ini adalah penjelasan dari *use case diagram* diatas, yaitu :

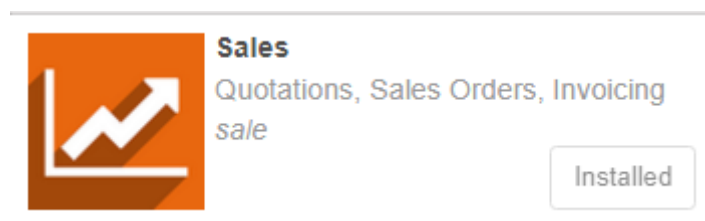
- a. Mencatat material yang dibutuhkan produk yang dipesan : setelah *sales person* menerima produk yang dipesan oleh pelanggan, *sales person* bertugas untuk

- membuat produk yang dipesan serta menentukan material yang mendukung produk tersebut.
- b. Membuat penawaran : setelah produk dibuat, *sales person* bertugas untuk membuat penawaran berdasarkan pesana yang didapat.
 - c. Mengkonfirmasi penjualan : setelah didapat kesepakatan dari penawaran, *sales person* bertugas untuk mengkonfirmasi penjualan agar selanjutnya diproses oleh bagian produksi.
 - d. Membuat faktur penjualan : setelah penawaran dikonfirmasi, kemudian *sales person* bertugas untuk membuat faktur penjualan berdasarkan *sales order*.
 - e. Mengkonfirmasi pengiriman : setelah faktur dibuat dan barang yang dipesan sudah siap dikirim, *sales person* bertugas untuk mengkonfirmasi barang yang akan dan sudah dikirim.
 - f. Membuat laporan penjualan : *sales person* bertugas untuk membuat laporan penjualan yang telah dilaksanakan.
 - g. Membuat berita penjualan : *sales person* bertugas membuat berita penjualan yang berisi nama pelanggan, produk yang dijual, besarnya pembayaran yang akan didapat, dan perkiraan keberhasilan.
 - h. Menetapkan aktivitas selanjutnya : setelah membuat berita penjualan, *sales person* juga bertugas untuk menentukan aktivitas selanjutnya yang akan dilakukan terhadap pelanggan, seperti menelpon atau mengirimkan *email* kepada pelanggan mengenai kesepakatan harga maupun perubahan pesanan.
 - i. Menetapkan pertemuan/rapat dengan pelanggan : selain menetapkan aktivitas selanjutnya, *sales person* juga dapat menjadwalkan pertemuan atau rapat dengan pelanggan untuk membahas lebih lanjut mengenai penawaran yang dikirimkan.
 - j. Mencatat keberhasilan penjualan : setelah didapat kesepakatan dari penawaran, *sales person* bertuga untuk menetapkan apakah penawaran tersebut berhasil atau tidak.
 - k. Menentukan target pencapaian *sales person* : manajer divisi *marketing* bertugas untuk menentukan target pencapaian *sales person*.

4.4 Penerapan Odoo

Setelah mengidentifikasi proses bisnis yang ada pada PT. Gramasurya serta mencocokkan dengan proses bisnis yang ada pada Odoo, maka penulis menetapkan bahwa modul yang dibutuhkan oleh divisi *marketing* PT. Gramasurya adalah :

4.4.1 Modul Sales



Gambar 4.4 Modul Sales

Modul ini digunakan oleh *sales person* untuk memproses penerimaan pesanan dari pelanggan.

A. Memasukan Data Produk Pesanan

Gambar 4.5 Form Data Produk 1

Form diatas adalah *form* untuk memasukan data produk baru sesuai dengan pesanan pelanggan. *Form* tersebut akan muncul ketika memilih menu *product* pada panel sebelah kiri, kemudian mengklik tombol *create*. Pada *form* ini, *sales person*

dapat memasukkan nama produk yang dipesan oleh pelanggan, harga awal, serta harga jual.

The screenshot shows the 'Products / New' form in the Gramasurya system. The 'Inventory' tab is active. In the 'Routes' section, the 'Manufacture' and 'Make To Order' checkboxes are selected. The 'Weight' and 'Volume' input fields both contain the value '0.00'. Below this, there are dropdown menus for 'Virtual Locations/Procurements', 'Virtual Locations/Production', and 'Virtual Locations/Inventory adjustm'. At the bottom, a 'Vendors' table is partially visible with columns for Vendor, Minimal Quantity, Price, Start Date, and End Date.

Gambar 4.6 Form Data Produk 2

Tampilan seperti diatas, akan tertampil apabila dipilih *tab inventory* pada form sebelumnya. Pada form ini *sales person* diharuskan untuk mencentang pada pilihan *manufacture* dan *make to order*. Hal ini dikarenakan, produk yang dibuat oleh *sales person* harus menuju bagian *manufacture* untuk diproduksi lebih lanjut.

The screenshot shows the 'Products / buku bab 4 / Bill of Materials / New' form. The 'Product' dropdown is set to 'buku bab 4' and the 'Quantity' is '1.00'. The 'BoM Type' section has 'Manufacture this product' selected. Below, a table lists components:

Product	Product Quantity	Product Unit of Measure	Variants	Consumed in Operation
Kertas HVS 70g (65 x 100)	1.000	Unit(s)		
Kertas Ivory (79 x 109, 1)	1.000	Unit(s)		

Gambar 4.7 Form Bill Of Material

Tampilan diatas, akan muncul ketika *sales person* mengklik tombol *bill of material* pada kanan atas form *product*. Pada form ini, *sales person* dapat memsukan jenis kertas yang sesuai dengan produk pesanan pelanggan. Membuat

bill of material (BoM) diwajibkan, karena, produk akan masuk kedalam bagian produksi apabila produk tersebut memiliki BoM.

B. Membuat Penawaran

Gambar 4.8 Form Penawaran

Form untuk membuat penawaran akan muncul ketika memilih menu *Quotations* pada panel disebelah kiri, kemudian mengklik tombol *create*. Pada *form* ini *sales person* memasukan detail pemesana, seperti nama pelanggan, tanggal kadaluarsa, pilihan pembayaran, memilih produk yang dipesan, yang sebelumnya telah dibuat pada *form product*, menjelaskan lebih detail tentang produk yang dipesan pada kolom *description*, memasukan jumlah pesanan, memasukan harga jual produk, serta menentukan diskon jika diperlukan.

Gambar 4.9 Form Data Pelanggan

Form diatas adalah *form* untuk memasukan data pelanggan baru. *Form* tersebut akan muncul apabila memilih *create and edit* jika nama pelanggan yang dimasukan belum tersedia.

C. Mengirim Email

The screenshot shows the Odoo interface for sending a quotation via email. The 'Recipients' field is set to 'Followers of the document and SD Muhammadiyah Weleri Jawa T'. The 'Subject' is 'PT Gramasurya Quotation (Ref SO031)'. The email body text is: 'Dear kepala sekolah (SD Muhammadiyah Weleri Jawa Tengah) . Here is your quotation SO031 amounting in 3675000.0 IDR from PT Gramasurya. You can reply to this email if you have any questions. Thank you.' There are 'Send' and 'Cancel' buttons at the bottom left, and a 'Save as new template' button at the bottom right.

Gambar 4.10 Form Pengiriman Penawaran

Tampilan diatas akan muncul ketika memilih tab *send by email* pada pilihan tab di kiri atas *form quotation*. *Email* hanya dapat dikirim apabila terdapat alamat email pelanggan pada data pelanggan yang sebelumnya dibuat. *Email* tersebut juga memuat penawaran lebih rinci dalam bentuk *file pdf*. Apabila pelanggan tidak memiliki email atau pelanggan tidak ingin penawaran dikirim melalui *email*, penawaran diberikan langsung kepada pelanggan dalam bentuk *hardcopy*.

The PDF document is a quotation from PT Gramasurya. It includes the following information:

- Company:** PT Gramasurya, Percetakan Muhammadiyah, Jalan Pendidikan No.88, Ngestharjo, Kasihan, Bantul 55182, Indonesia.
- Invoicing and shipping address:** SD Muhammadiyah Weleri Jawa Tengah, kepala sekolah.
- Quotation #:** SO031
- Quotation Date:** 07/23/2017 12:56:28
- Salesperson:** Andri Bayu Suryatno
- Payment Terms:** Immediate Payment

Description	Quantity	Unit Price	Taxes	Price
ukuran : 17x25cm Jumlah lembar : 12 lembar cover depan : art paper 120gr fullcolor 2 muka isi halaman : HVS 70gr 1.2 fullcolor finishing : susun + staples cover CTP/TCP : SM 74(A) isi CTP/TCP : SM 74(A)	750.000 Unit(s)	4900.00		Rp 3675000.00
Total Without Taxes				Rp 3675000.00
Total				Rp 3675000.00

Payment term: Immediate Payment

Gambar 4.11 File pdf Penawaran

Gambar diatas merupakan gambar dari *file* pdf yang otomatis tercantum pada *email* yang akan dikirim kepada pelanggan.

D. Mengkonfirmasi Penawaran

Product	Description	Ordered Qty	Unit of Measure	Analytic Tags	Unit Price	Taxes	Discount (%)	Subtotal
Journal Book 100 himn	Journal Book 100 himn	5,000	Unit(s)		5000.00	Tax 15.00%	0.00	Rp 25000.00

Gambar 4.12 Form Konfirmasi Penawaran

Untuk mengkonfirmasi penawaran sehingga menjadi *sales order*, *sales person* harus mengklik pada tab *confirm sale* pada pilihan tab di kiri atas *form quotations*.

Product	Description	Ordered Qty	Delivered	Invoiced	Unit of Measure	Analytic Tags	Unit Price	Taxes	Discount (%)	Subtotal
Majalah Pelangi	ukuran : 17x25cm Jumlah lembar : 12 lembar cover depan : art paper 120gr fullcolor 2 muka isi halaman : HVS 70gr 1:2 fullcolor finishing : susun +	750.000	0.000	0.000	Unit(s)		4900.00		0.00	Rp 3675000.00

Gambar 4.13 Form Sales Order

Tampilan diatas merupakan tampilan apabila penawaran telah di konfirmasi menjadi *sales order*.

E. Membuat Faktur Penjualan

The screenshot shows the 'Sales Orders / SO031' form in the Gramasurya system. The form includes a sidebar with navigation options like 'Dashboard', 'Sales', 'Customers', 'My Pipeline', 'Next Activities', 'Quotations', 'Sales Orders', 'Products', 'Product Variants', 'Invoicing', 'Sales to Invoice', 'Orders to Upsell', 'Reports', 'Pipeline', 'Activities', 'Sales', 'Configuration', 'Products', 'Pricelists', and 'Contacts'. The main content area displays the order details for SO031, including customer information (SD Muhammadiyah Weleri Jawa Tengah, kepala sekolah), confirmation date (07/25/2017 02:22:35), pricelist (Public Pricelist (IDR)), and payment terms (Immediate Payment). Below this is a table of order lines with columns for Product, Description, Ordered Qty, Delivered, Invoiced, Unit of Measure, Analytic Tags, Unit Price, Taxes, Discount (%), and Subtotal. The table shows one line item for 'Majalah Pelangi' with a unit price of 4900.00 and a subtotal of Rp 3675000.00.

Gambar 4.14 Form Faktur Penjualan

Untuk membuat faktur penjualan, *sales person* perlu mengklik tab *create invoice* pada pilihan tab di kiri atas *form sales order*.

The screenshot shows the 'Invoice Order' dialog box in the Gramasurya system. The dialog has a title bar with a search icon and a close button. Below the title bar, it states 'Invoices will be created in draft so that you can review them before validation.' The main content area asks 'What do you want to invoice?' and provides four radio button options: 'Invoiceable lines', 'Invoiceable lines (deduct down payments)', 'Down payment (percentage)', and 'Down payment (fixed amount)'. At the bottom of the dialog, there are three buttons: 'Create and View Invoices', 'Create Invoices', and 'Cancel'. The background shows the same 'Sales Orders / SO031' form as in the previous image.

Gambar 4.15 Pilihan Invoice

Setelah memilih tab *create invoice* maka tampilan yang akan muncul adalah seperti gambar diatas. *Sales person* memilih pilihan pembayaran disesuaikan dengan kebutuhan pemesanan atau kebutuhan pelanggan.

Discuss Calendar Sales Link Tracker Inventory Manufacturing Accounting Employees Leaves Website

gramasurya

Sales Orders / SO031

1 / 14

Print Send by Email Cancel Lock Quotation Quotation Sent Sales Order

SO031

Customer: SD Muhammadiyah Weleri Jawa Tengah, kepala sekolah

Confirmation Date: 07/25/2017 02:22:35

Pricelist: Public Pricelist (DR)

Payment Terms: Immediate Payment

Order Lines

Product	Description	Ordered Qty	Delivered	Invoiced	Unit of Measure	Analytic Tags	Unit Price	Taxes	Discount (%)	Subtotal
Majalah Pelangi	ukuran : 17x25cm Jumlah lembar : 12 lembar cover depan : art paper 120gr fullcolor 2 muka isi halaman : HVS 70gr 1:2 fullcolor finishing : susun +	750.000	0.000	750.000	Unit(s)		4900.00		0.00	Rp 3675000.00

Gambar 4.16 Tampilan Faktur Penjualan

Setelah memilih pilihan pembayar dan mengklik tombol *create*, maka akan tertampil faktur penjualan seperti gambar diatas.

F. Mengkonfirmasi Pengiriman

gramasurya

Sales Orders / SO033 / WH/OUT/00028

1 / 1

Validate Print Cancel Unreserve Scrap Draft Waiting Availability Partially Available Available Done

WH/OUT/00028

Partner: BAA UAD

Scheduled Date: 07/31/2017 01:04:44

Destination Location Zone: Partner Locations/Customers

Source Document: SO033

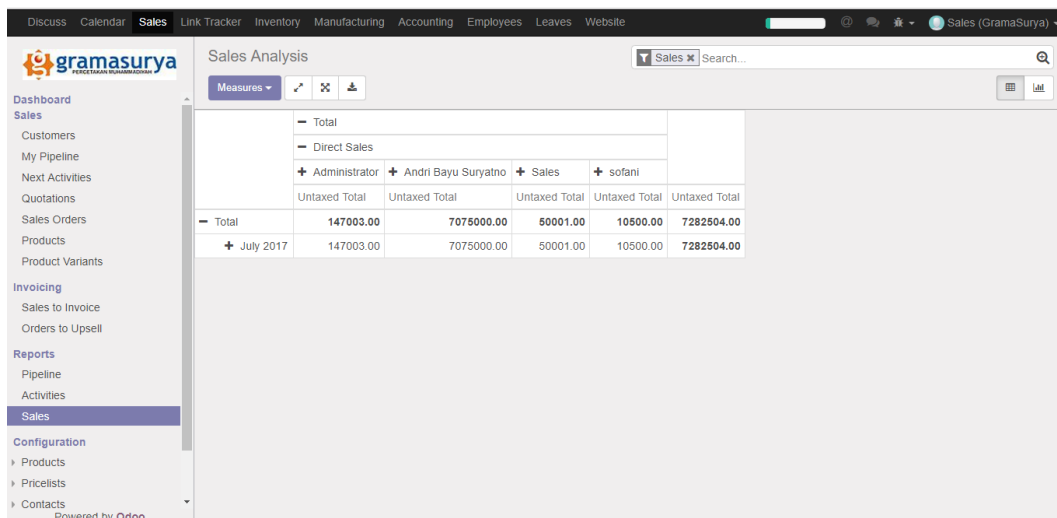
Operations

Product	Unit of Measure	From	To	To Do	Done
[LF059] Lem Fox	Unit(s)	Raw Material	Customers	1.000	0.000

Gambar 4.17 Form Untuk Mengkonfirmasi Pengiriman

Setelah membuat faktur penjualan dan barang yang dipesan sudah siap dikirim, *sales person* bertugas untuk mengkonfirmasi jumlah barang yang sudah dikirim kepada pelanggan. Tampilan seperti gambar diatas dapat muncul setelah menekan tombol *delivery* pada *form* faktur penjualan.

G. Membuat Laporan Penjualan



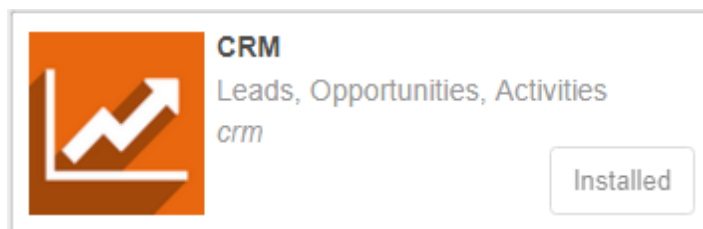
The screenshot shows the 'Sales Analysis' dashboard in the Gramasurya system. The main content is a table with the following data:

	Administrator	Andri Bayu Suryatno	Sales	sofani	
	Untaxed Total	Untaxed Total	Untaxed Total	Untaxed Total	Untaxed Total
- Total	147003.00	7075000.00	50001.00	10500.00	7282504.00
+ July 2017	147003.00	7075000.00	50001.00	10500.00	7282504.00

Gambar 4.18 Laporan Penjualan

Tampilan seperti gambar diatas akan muncul ketika memilih menu *sales* pada pilihan menu di sebelah kiri. Data yang tertampil pada laporan penjualan diatas, dapat disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan maupun kebutuh pribadi *sales person*.

4.4.2 Modul CRM



Gambar 4.19 Modul CRM

Modul ini digunakan oleh *sales person* untuk menetapkan keberhasilan penjualan yang diterima.

A. Mencatat Target Pencapaian *Sales Person*

The screenshot displays the Sales Dashboard in the Gramasurya system. The top navigation bar includes links for Discuss, Calendar, Sales, Inventory, Manufacturing, Accounting, Employees, Leaves, and Website. The dashboard features several key metrics and sections:

- To do:** Today (0 Meetings, 0 Next Actions, My Pipeline), Next 7 days (0, 1 overdue).
- Performance:** This Month (0 Activities Done, Rp0.00 Won in Opportunity, Rp0.00 Invoiced), Target (10, 2000000, 2000000), Last Month (0, Rp0.00, Rp0.00).
- Direct Sales:** sales@139.162.42.93, Pipeline, Pipeline Analysis, Activities Analysis.
- Website Sales:** Pipeline, Pipeline Analysis, Activities Analysis.

Buttons for 'Click to define a team target' are visible at the bottom of the Direct Sales and Website Sales sections.

Gambar 4.20 Dashboard Modul Sales

Gambar diatas adalah tampilan dari *dashboard* pada modul *sales*. Pada *dashboard*, terdapat *field* untuk menentukan target pencapaian penjualan sales person. Tugas ini dilakukan oleh manajer divisi *marketing*.

B. Membuat Berita Penjualan

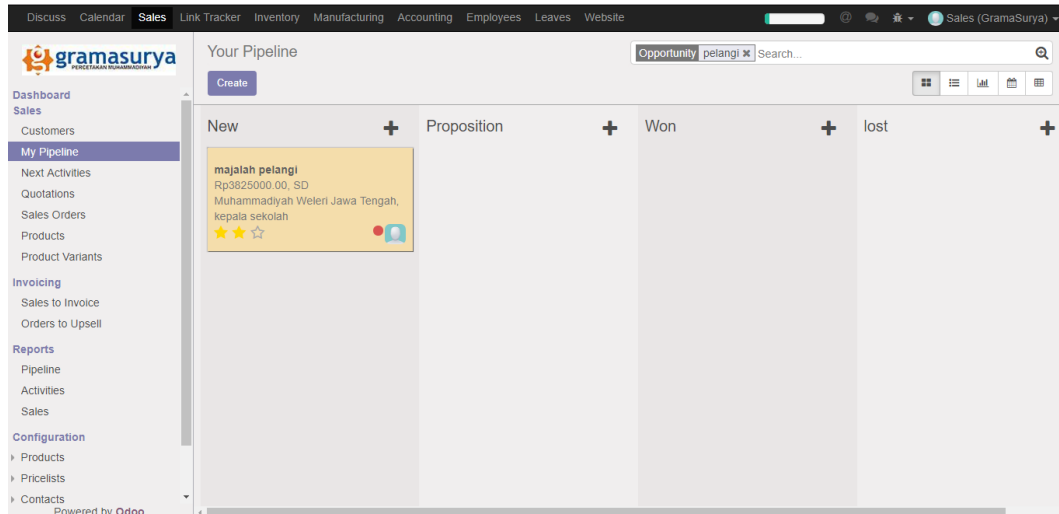
The screenshot shows the 'Create an Opportunity' form in the Gramasurya system. The form is titled 'Create an Opportunity' and includes the following fields:

- Opportunity Title:** e.g. Customer Deal
- Customer:** A dropdown menu.
- Expected Revenue:** 0.00
- Rating:** ☆☆☆

Buttons for 'Create' and 'Discard' are located at the bottom left of the form.

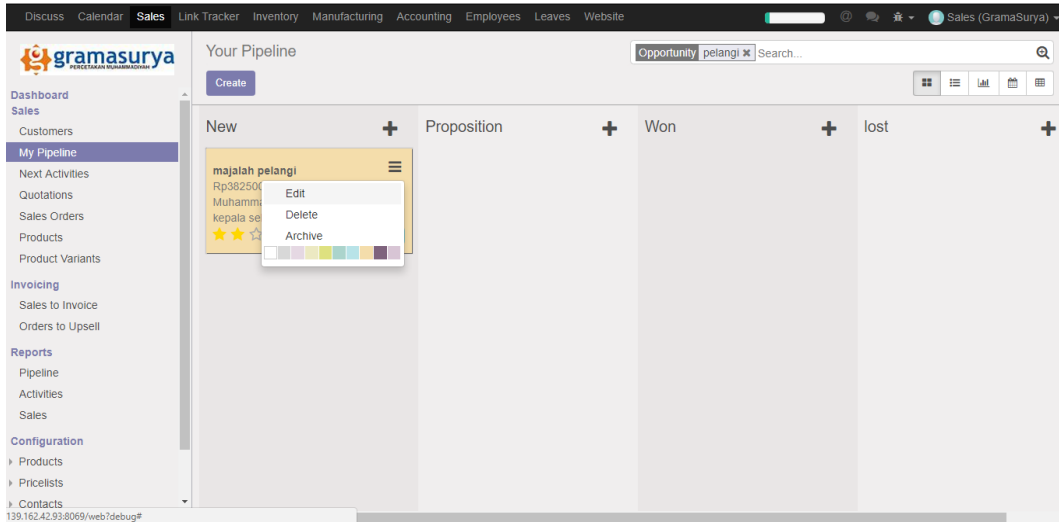
Gambar 4.21 Form Untuk Mengisi Detail Berita Penjualan

Tampilan diatas akan muncul ketika memilih menu *My Pipeline* pada pilihan menu di sebelah kiri kemudia mengklik tombol *create*. Pada *form* ini *sales person* perlu memasukan nama pelanggan, harga yang diperkirakan, judul berita penjualan, serta *rating* penjualan. Setelah tombol *create* di sebelah kiri bawah di klik, maka, yang akan tertampil adalah seperti gambar dibawah ini.



Gambar 4.22 My Pipeline

C. Menjadwalkan aktivitas selanjutnya



Gambar 4.23 Edit Berita Penjualan

Untuk menampilkan *form* untuk memasukan aktivitas selanjutnya, terlebih dahulu *sales person* harus mengklik pada menu edit yang akan muncul ketika gambar garis tiga pada pojok kanan atas tersebut diklik.

The screenshot displays the 'Your Pipeline / majalah pelangi' form in the Gramasurya CRM. The form is titled 'Opportunity' and contains the following fields:

- Expected Revenue:** Rp 3825000.00
- Probability:** 10%
- Customer:** SD Muhammadiyah Weleri Jawa T
- Next Activity:** Call (dropdown menu)
- Expected Closing:** 07/23/2017 (calendar icon)
- Rating:** 3 stars (star icons)
- Salesperson:** Sales
- Sales Team:** Direct Sales

The interface also shows a sidebar with navigation options like Dashboard, Sales, Customers, My Pipeline, and Reports. The top navigation bar includes links for Discuss, Calendar, Sales, Link Tracker, Inventory, Manufacturing, Accounting, Employees, Leaves, and Website.

Gambar 4.24 Form Untuk Edit Berita Penjualan

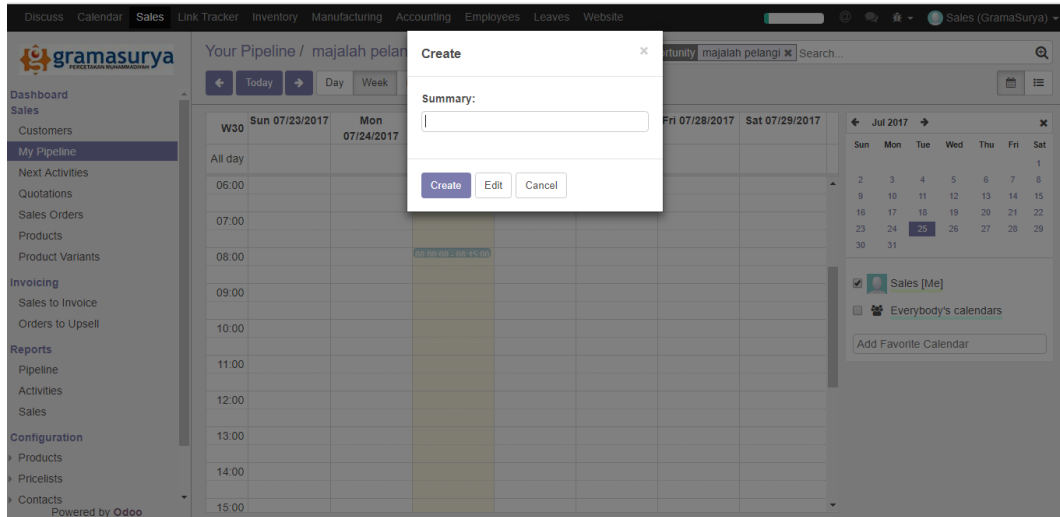
Gambar diatas adalah *form* untuk memasukan detail aktivitas selanjutnya terhadap pelanggan. Detail aktivitas selanjutnya dimasukan pada *field next activity*. Terdapat tiga pilihan aktivitas, yaitu, *call*, *task*, dan *email*.

D. Menjadwalkan Pertemuan/rapat dengan pelanggan

The screenshot displays the 'Meetings (Week 30)' calendar view in the Gramasurya CRM. The calendar shows a grid for the week of July 23-29, 2017. The days are: Sun 07/23/2017, Mon 07/24/2017, Tue 07/25/2017, Wed 07/26/2017, Thu 07/27/2017, Fri 07/28/2017, and Sat 07/29/2017. The time slots range from 06:00 to 15:00. The calendar is currently empty. The sidebar on the right shows calendar settings, including 'Sales (Me)' and 'Everybody's calendars'.

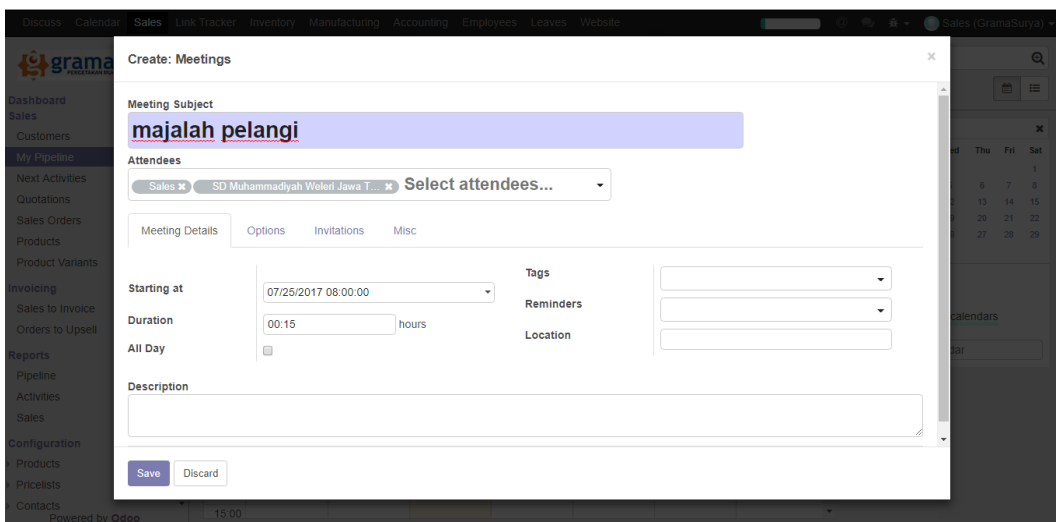
Gambar 4.25 Table Date Untuk menjadwalkan rapat

Tampilan seperti gambar diatas akan muncul ketika menu *meeting* pada form sebelumnya diklik. Pada tahap ini, *sales person* dapat menentukan hari serta tanggal untuk rapat dengan pelanggan.



Gambar 4.26 Form Untuk Memberi Judul Rapat

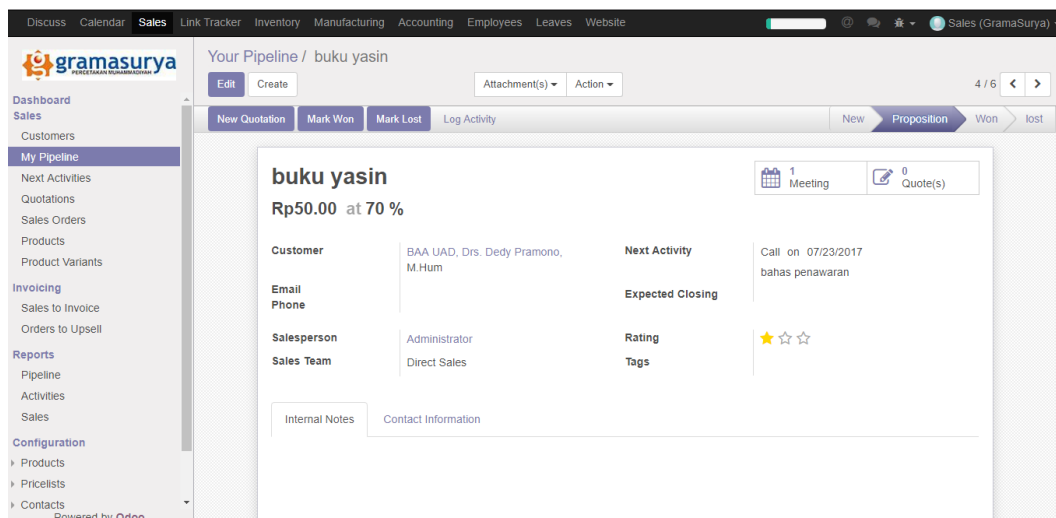
Setelah menentukan tanggal serta hari dan mengklik pada tanggal yang telah ditentukan, akan muncul tampilan seperti gambar diatas. Untuk memasukan detail mengenai rapat yang akan dilakukan, klik pada menu edit.



Gambar 4.27 Form Edit Rapat

Gambar diatas adalah tampilan yang akan muncul setelah mengklik menu edit. Pada *form* ini, diisi detail untuk rapat yang akan dilakukan, seperti, jam dimulainya rapat, durasi rapat, lokasi rapat, serta diskripsi lainnya.

E. Mencatat Keberhasilan Penjualan



Gambar 4.28 Form Untuk Menentukan Keberhasilan Penjualan

Menu ini akan muncul setelah memilih berita penjualan yang terdapat pada menu *my pipeline*. Pada tahap ini, *sales person* dapat menentukan berhasil atau tidaknya penjualan. Untuk penjualan yang berhasil, dapat diklik pada tab menu *mark won*, sedangkan *mark lost* untuk penjualan yang tidak berhasil.

4.6 Pengujian Fungsional Odoo

Pada tahap ini dilakukan pengujian sesuai fungsi yang terdapat pada *use case diagram*. Adapun hal-hal yang diujikan adalah :

Tabel 4.1 Pengujian Fungsional Odoo

No	Kasus Uji	Hasil yang Diharapkan	Hasil yang Didapatkan	Status
1.	Membuat produk serta BoM yang dibutuhkan	Pengguna dapat membuat produk sesuai dengan pesanan pelanggan dengan menyertakan BoM yang dibutuhkan	Pengguna dapat membuat produk dengan menyertakan BoM yang dibutuhkan dengan memilih menu <i>product</i> pada	Berhasil

			pilihan menu di modul <i>sales</i>	
2.	Membuat penawaran	Pengguna dapat membuat penawaran yang diterima dari pelanggan	Setelah memilih menu <i>quotation</i> pada pilihan menu yang ada di modul <i>sales</i> , pengguna dapat membuat penawaran dengan mengisi <i>form quotations</i> , setelah mengisi <i>form</i> tersebut, pengguna dapat mengirim penawaran kepada pelanggan.	Berhasil
3.	Mengkonfirmasi penawaran	Pengguna dapat mengkonfirmasi penawaran yang telah dibuat	Setelah penawaran disetujui dan disimpan, pengguna dapat mengkonfirmasi penawaran menjadi <i>sales order</i> dengan memilih tab menu <i>confirm sale</i> yang ada pada pilihan tab menu pada <i>form quotations</i>	Berhasil
4.	Membuat faktur penjualan.	Pengguna dapat membuat faktur penjualan dari <i>sales</i>	Setelah mengkonfirmasi penjualan,	Berhasil

		<i>order</i> yang sebelumnya telah dibuat	pengguna dapat membuat faktur penjualan dengan memilih tab menu <i>create invoice</i> pada <i>form sales order</i> .	
5.	Mengkonfirmasi pengiriman	Pengguna dapat mengkonfirmasi pengiriman barang	Setelah faktur dibuat, pengguna dapat mengkonfirmasi jumlah barang yang telah dikirim kepada pelanggan	Berhasil
6.	Melihat laporan penjualan	Pengguna dapat membuat laporan penjualan setelah proses penawaran serta pembuatan faktur selesai.	Setelah proses penawaran selesai dan didapatkan <i>sales order</i> serta faktur penjualan, pengguna dapat membuat laporan dengan memilih menu <i>sales</i> pada pilihan menu disebelah kiri pada modul <i>sales</i> .	Berhasil
7.	Mencetak laporan penjualan	Pengguna dapat mencetak laporan penjualan	Selain melihat laporan penjualan, <i>sales person</i> juga dapat mencetak laporan penjualan	Berhasil

			yang telah dilakukan dengan cara mendownload terlebih dahulu laporan yang ada pada modul <i>sales</i>	
8.	Membuat berita penjualan	Pengguna dapat membuat berita penjualan	Setelah memilih menu <i>my pipeline</i> pada modul <i>sales</i> , pengguna dapat membuat berita penjualan dengan mengklik tombol <i>create</i>	Berhasil
9.	Menetapkan aktivitas selanjutnya terhadap pelanggan	Pengguna dapat menjadwalkan aktivitas selanjutnya yang akan dilakukan terhadap pelanggan	Setelah berita acara dibuat, pengguna dapat menetapkan aktivitas yang selanjutnya akan dilakukan terhadap pelanggan seperti menelepon atau mengirim <i>email</i> serta menjadwalkan tanggalnya.	Berhasil
10.	Menetapkan jadwal rapat/pertemuan dengan pelanggan	Pengguna dapat menetapkan jadwal rapat/pertemuan dengan pelanggan	Selain menentukan aktivitas selanjutnya terhadap pelanggan, pengguna juga dapat menjadwalkan	Berhasil

			rapat/pertemuan dengan pelanggan dengan mengklik menu <i>meeting</i> pada <i>form</i> berita penjualan	
11.	Mencatat keberhasilan penjualan	Pengguna dapat menentukan keberhasilan penjualan.	Setelah proses penawaran selesai, pengguna dapat menentukan keberhasilan penjualan. Terdapat pilihan <i>mark won</i> untuk mendakan penjualan berhasil sedangkan <i>mark lost</i> untuk menandakan penjualan tidak berhasil.	Berhasil
12.	Mecatat target pencapaian penjualan yang telah ditetapkan	Pengguna dapat mencatat target pencapaian penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan	Manajer dapat mencatat target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan pada <i>field</i> yang terdapat pada <i>dashboard</i> modul <i>sales</i> .	Berhasil