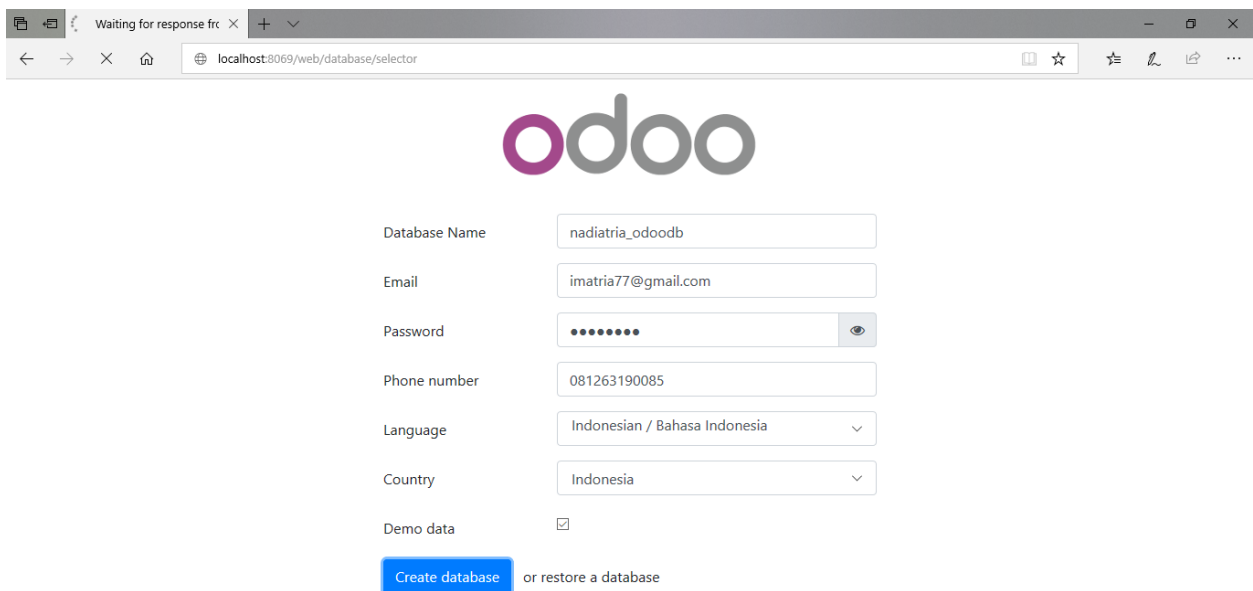


Nama : Melati Yulvira Salsabila (171402007)  
Tria Riskiani (171402016)  
Nadia Siti Namira (171402085)  
Kom : A  
Mata Kuliah : Enterprise Development Software  
Tugas ke- : 2 (dua)

Adapun tujuan dari tugas ini dibuat adalah agar mahasiswa lebih memahami cara kerja dari Odoo dan mahasiswa diharapkan dapat mengoperasikan Odoo ini dengan baik.

Setelah selesai menginstal aplikasi Odoo, maka Odoo akan otomatis terbuka pada Browser. Kemudian kita diminta untuk mengisi beberapa data yang ada, seperti dibawah ini.

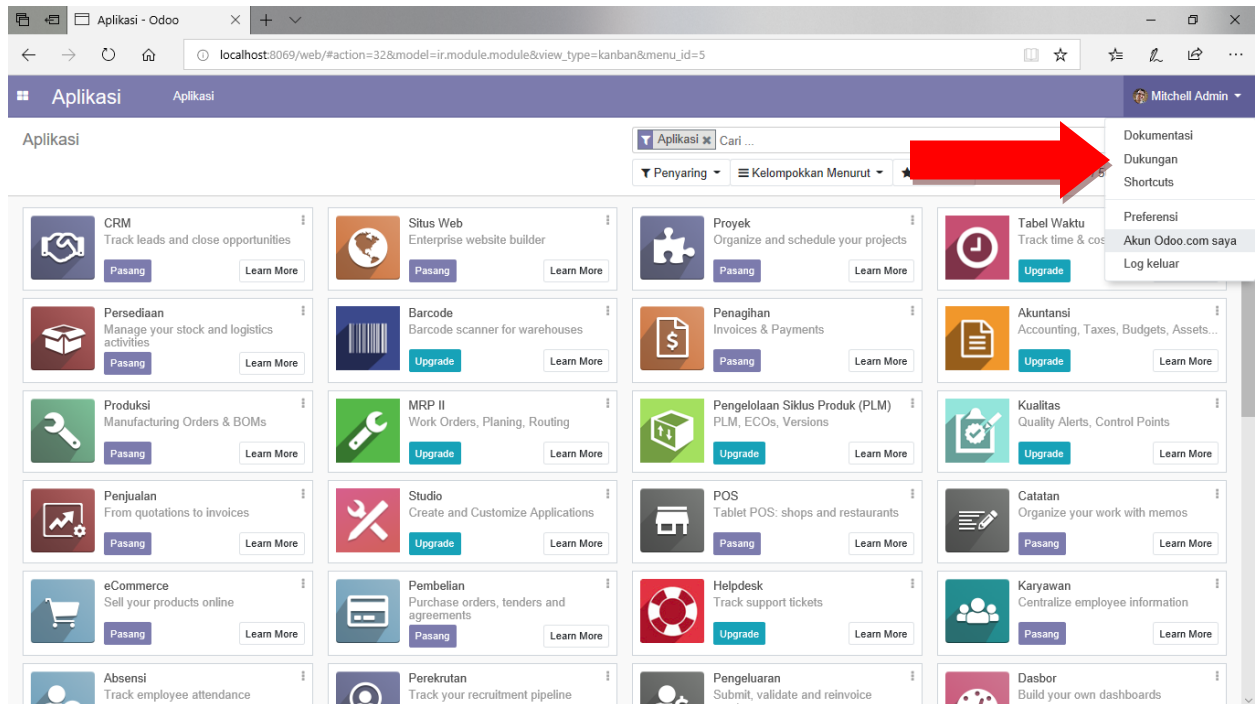


The screenshot shows a web browser window with the URL `localhost:8069/web/database/selector`. The page features the Odoo logo at the top. Below the logo, there is a form for creating a new database. The form includes the following fields and options:

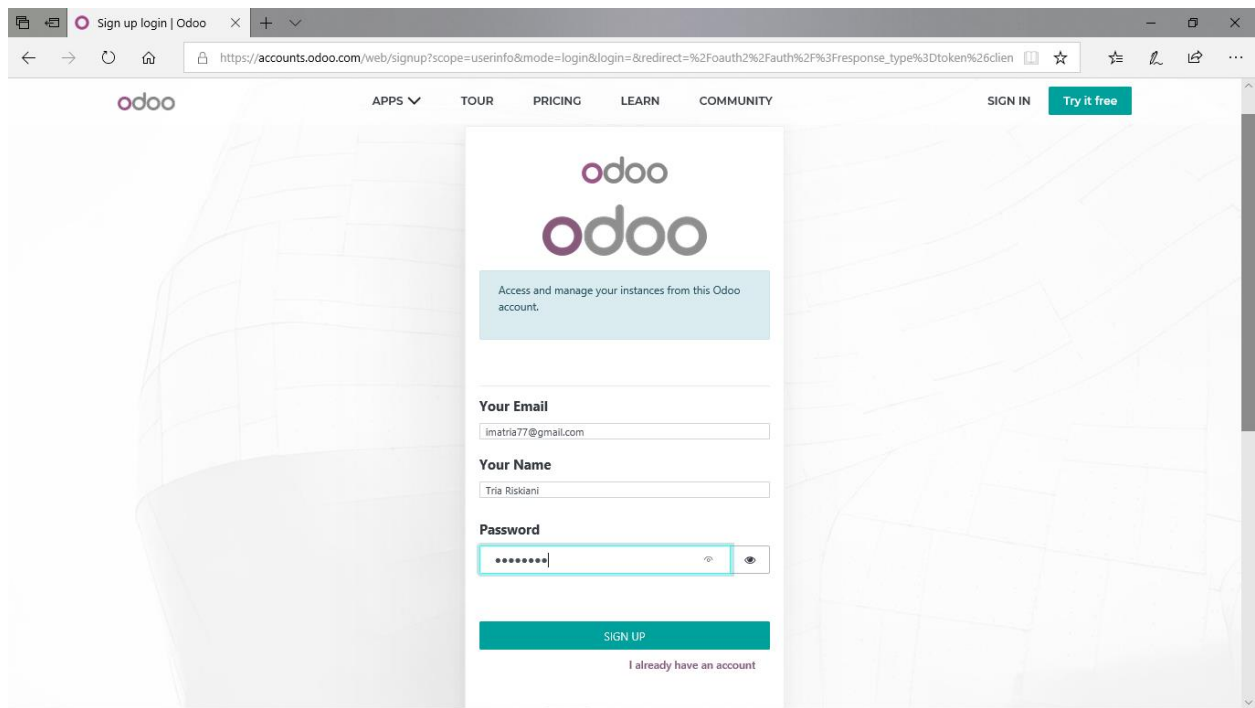
- Database Name:** `nadiatria_odoodb`
- Email:** `imatria77@gmail.com`
- Password:** A masked password field with a toggle icon.
- Phone number:** `081263190085`
- Language:** `Indonesian / Bahasa Indonesia` (dropdown menu)
- Country:** `Indonesia` (dropdown menu)
- Demo data:** A checkbox that is currently checked.

At the bottom of the form, there is a blue button labeled `Create database` followed by the text `or restore a database`.

Setelah selesai mengisi data, klik Create Database, maka akan muncul tampilan seperti berikut.



Seperti yang kita lihat, akun tersebut masih akun orang lain. Maka kita harus menggantinya dengan akun kita, klik **Akun Odoo.com saya**, maka Anda akan diarahkan untuk membuat akun Odoo. Seperti dibawah ini.



Odoo Online Trial | Odo × +

← → ↻ 🏠 https://accounts.odoo.com/trial

odoo APPS ▼ TOUR PRICING LEARN COMMUNITY TRIA RISKIANI ▾ Try it free

## Odoo | Get Started

Instant access.

First and Last Name  
Tria Riskiani

Email  
imatria77@gmail.com

Company Name  
NadiaTria  
nadiatria.odoo.com ✎

Phone Number  
+6281263190085

Country  
Indonesia ▼

Language  
Bahasa Indonesia ▼

Company size  
20 - 50 employees ▼

Primary Interest  
I am a student ▼

By clicking on **Start Now**, you accept our [Subscription Agreement](#) and [Privacy Policy](#)

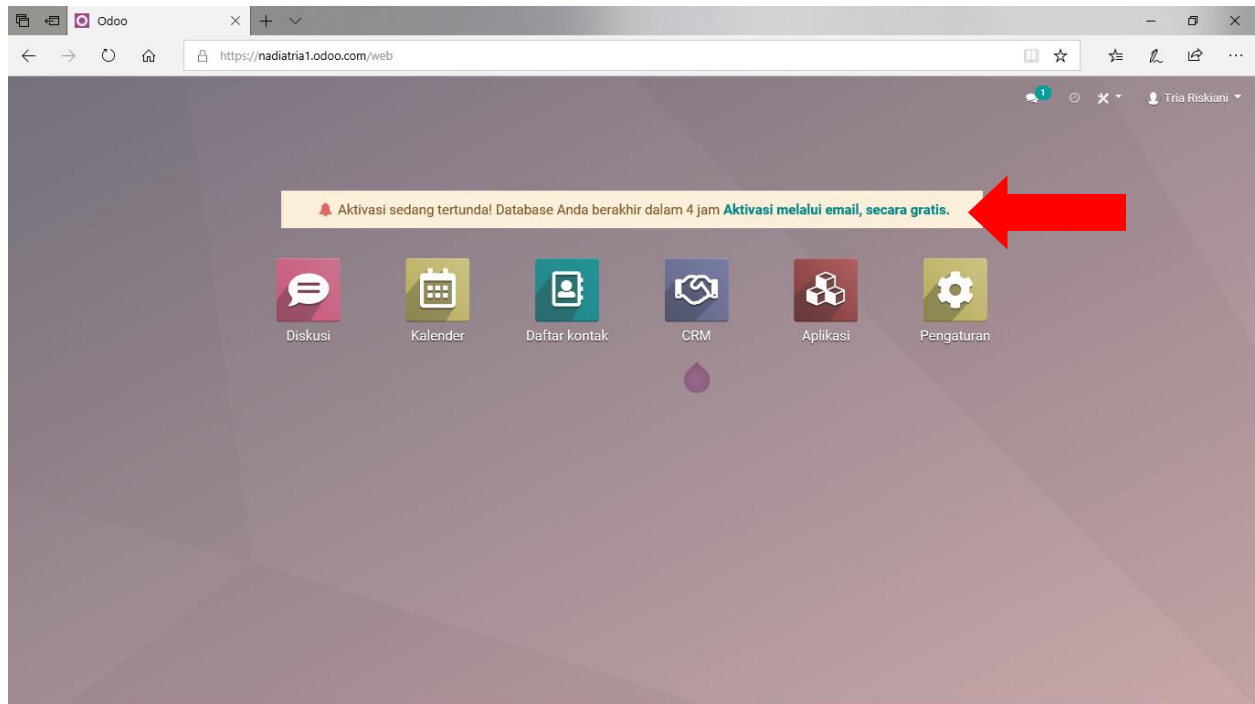
◀ Change apps selection Start Now ▶

Odoo × +

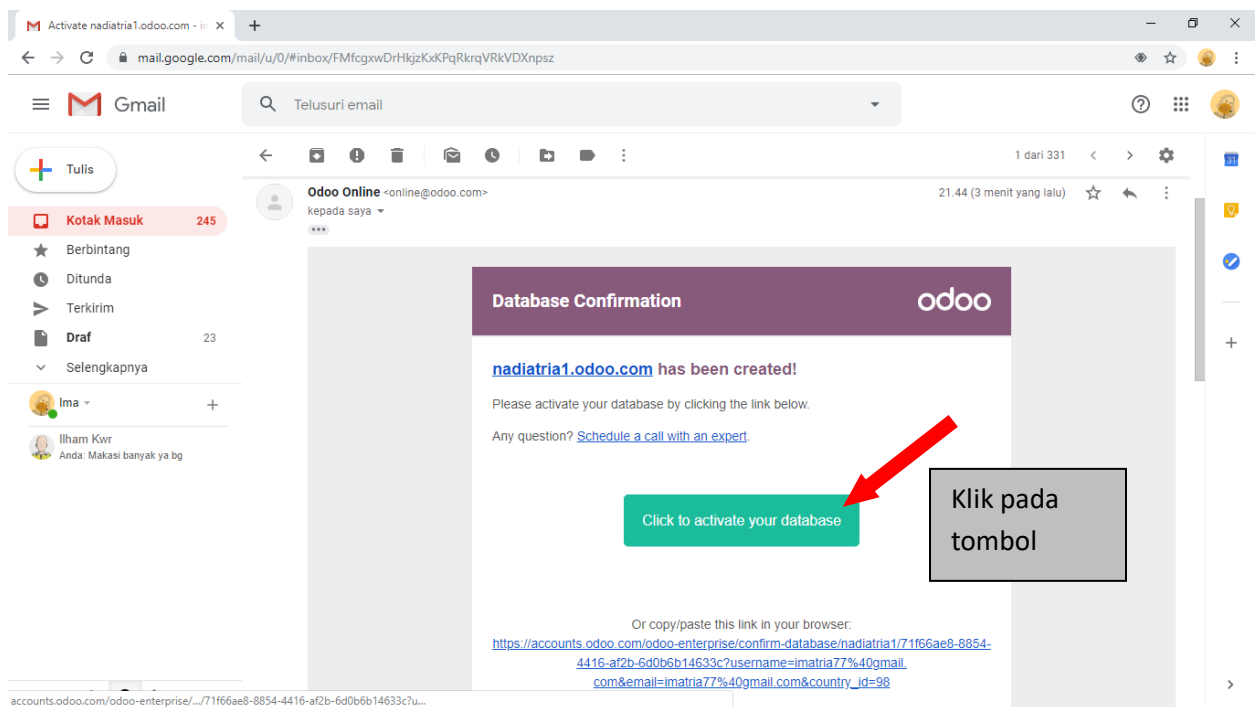
← → × 🏠 https://nadiatria1.odoo.com/web

Building your CRM

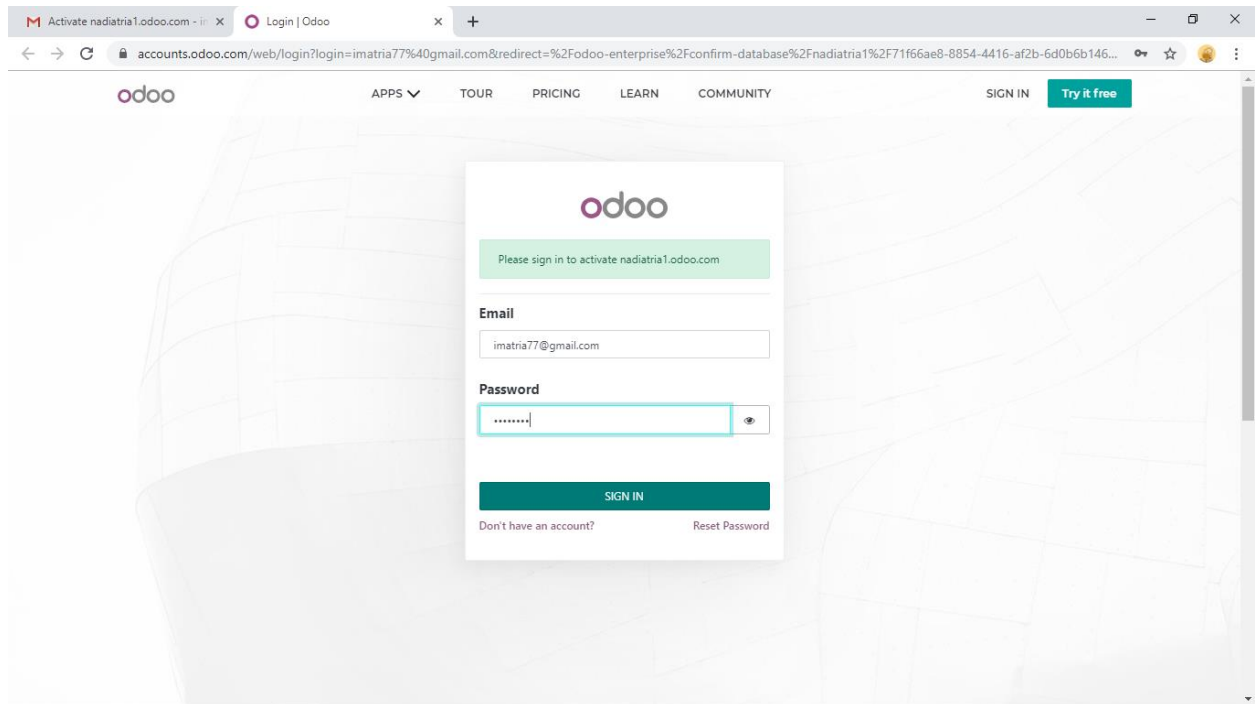
Setelah selesai sign in, maka akan muncul tampilan seperti ini. Kita diminta untuk aktivasi melalui email.



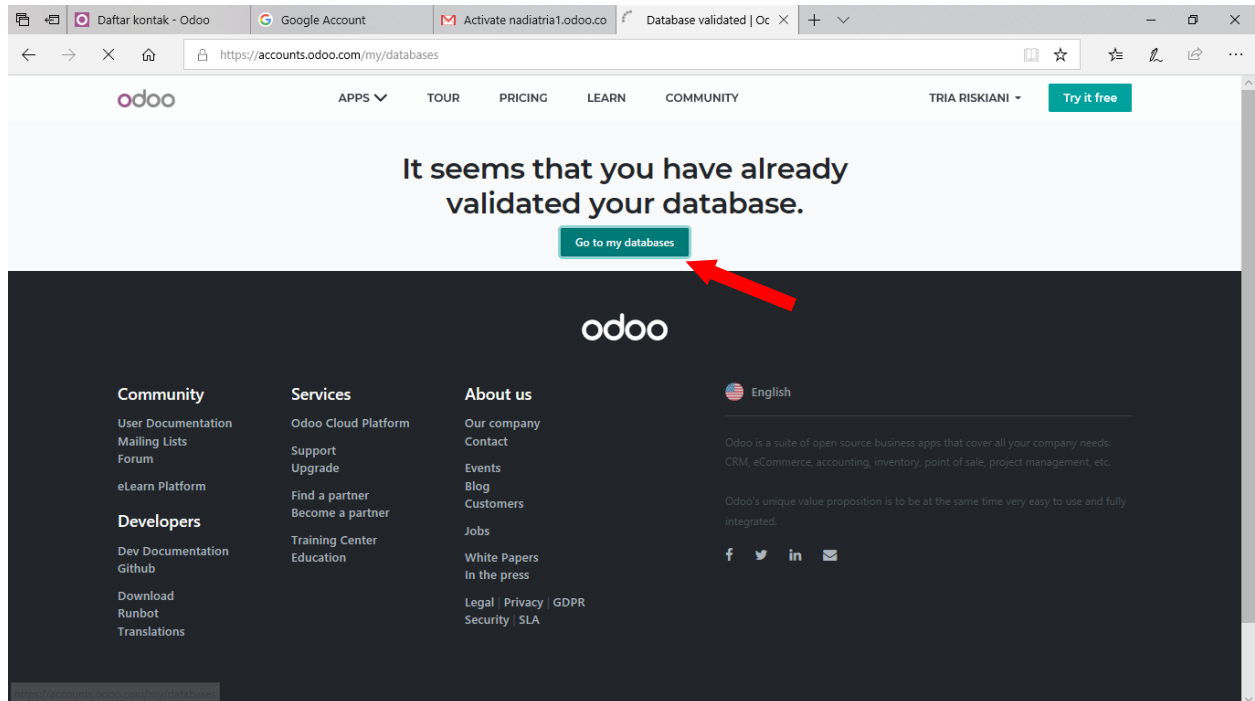
Buka akun email Anda, kemudian lakukan aktivasi database Anda.



Kita akan diminta untuk login kembali. Isikan data dengan baik. Setelah selesai klik sign in.

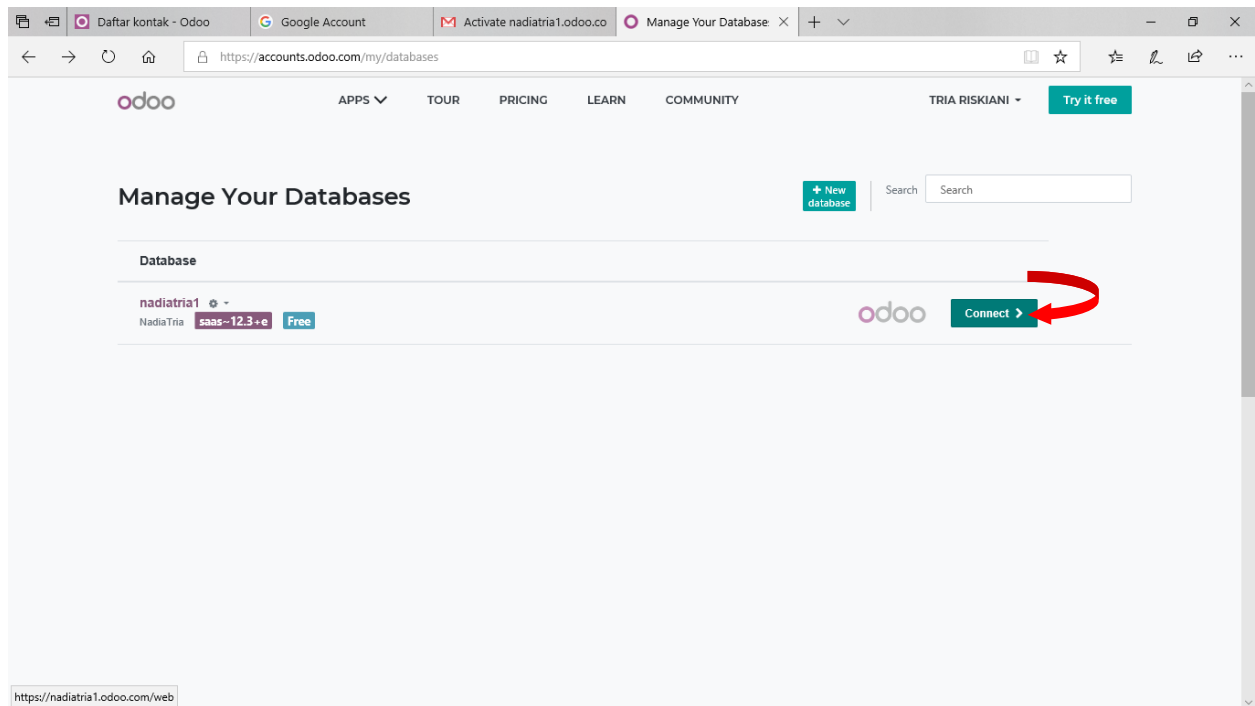


Setelah itu akan muncul tampilan seperti ini, klik **Go to my database**.

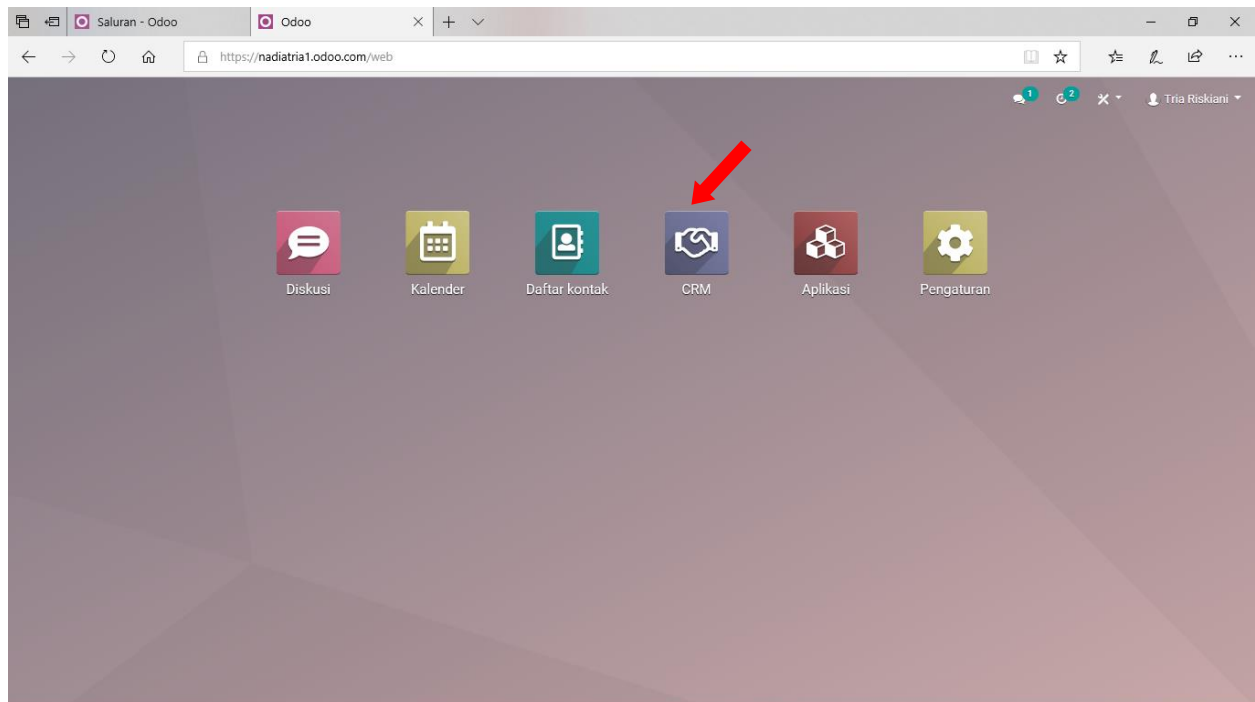


Kemudian kita akan dibawa ke halaman ini. Database yang sudah kita buat di awal tadi akan ada di sini.

Langkah selanjutnya, klik **connect** untuk masuk ke Odoo Web.



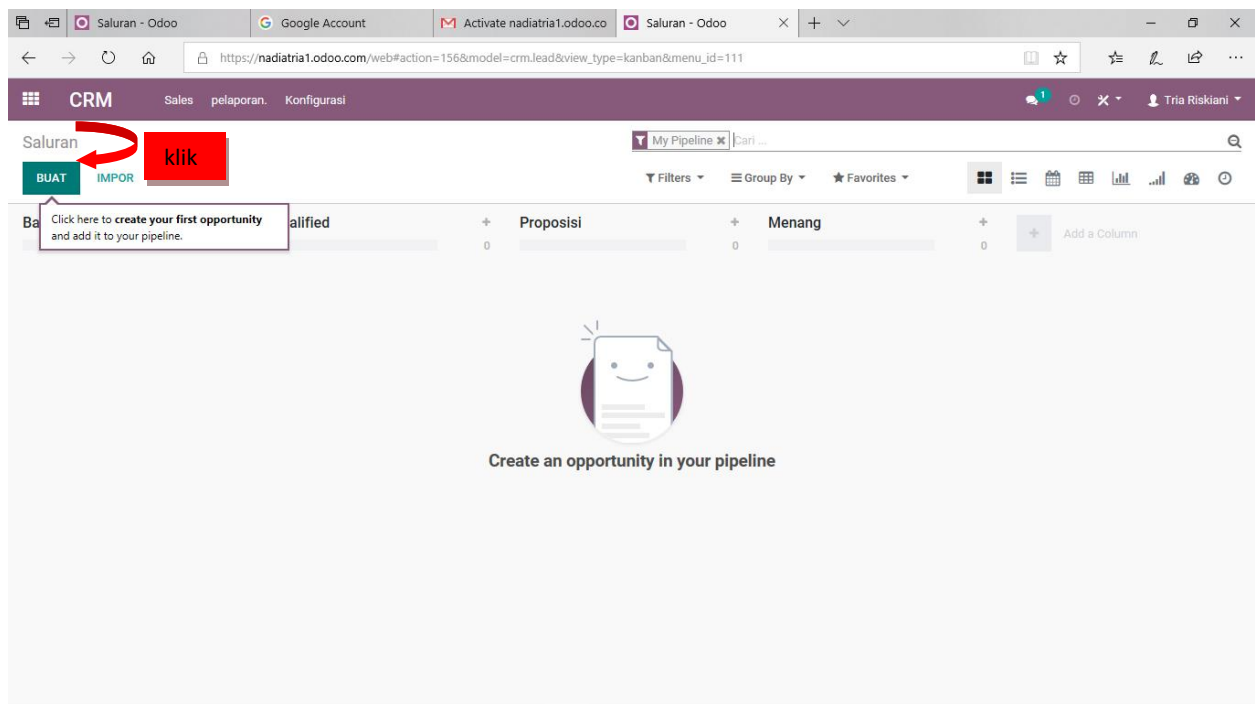
Setelah kita klik connect, maka akan muncul tampilan Odoo web. Kemudian klik **CRM** untuk memulai proyek.



Klik **Buat** untuk membuat kemungkinan-kemungkinan baru.

Pada kasus ini kelompok kami mengangkat masalah mengenai “Penjualan Mobil dan Sepeda Motor”.

- Pada kolom Baru itu menunjukkan adanya kemungkinan-kemungkinan para pembeli untuk membeli mobil atau sepeda motor di perusahaan kami.
- Kolom Qualified, menunjukkan bahwa para pembeli telah memenuhi syarat dan ingin melakukan diskusi lebih lanjut mengenai produk yang mereka inginkan.
- Pada kolom Proposisi, menunjukkan para pembeli yang memang sudah benar-benar ingin membeli mobil atau sepeda motor, ditandai dengan banyaknya pertemuan ataupun perjanjian yang sudah dibuat dan disetujui.
- Pada kolom Menang, menunjukkan bahwa produk yang kami jual telah berhasil terjual.



Selanjutnya isi data seperti dibawah ini.

The screenshot shows the Odoo CRM interface with a Kanban view. The top bar includes the CRM logo and navigation links for Sales, pelaporan, and Konfigurasi. The main header shows 'Saluran' and a search bar. Below the header, there are tabs for 'BUAT' and 'IMPOR'. The Kanban board has five stages: 'Baru', 'Qualified', 'Proposisi', and 'Menang'. The 'Baru' stage contains one lead card with the following details:

- Peluang: Membutuhkan sebuah mobil baru
- Pelanggan: Nadia Siti Namira
- Expected Revenue: 23.000,00 €
- Rating: 3 stars
- Buttons: TAMBAHKAN, SUNTING

A tooltip at the bottom of the lead card says 'Click here to add your opportunity.'

Langkah selanjutnya adalah memilih pelanggan yang sudah memenuhi syarat pembelian.

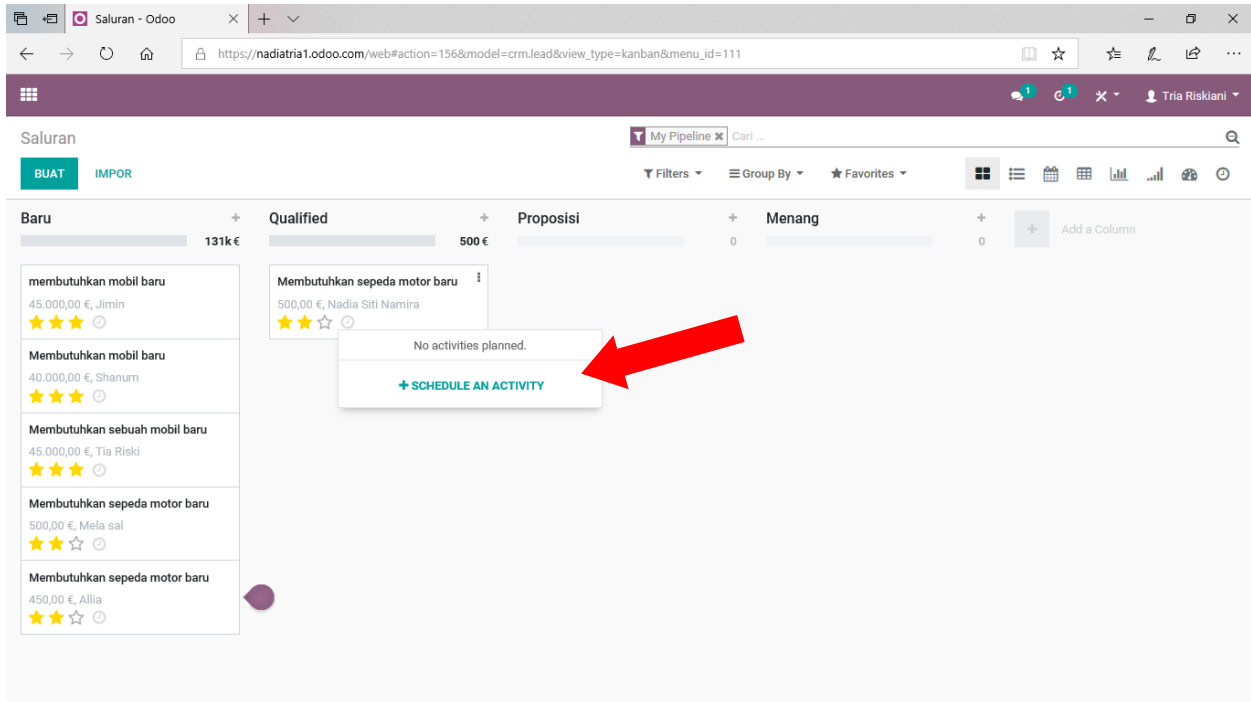
The screenshot shows the Odoo CRM interface with a Kanban view. The top bar includes the CRM logo and navigation links for Sales, pelaporan, and Konfigurasi. The main header shows 'Saluran' and a search bar. Below the header, there are tabs for 'BUAT' and 'IMPOR'. The Kanban board has five stages: 'Baru', 'Qualified', 'Proposisi', and 'Menang'. The 'Baru' stage contains five lead cards with the following details:

- membutuhkan mobil baru: 45.000,00 €, Jimin, 3 stars
- Membutuhkan mobil baru: 40.000,00 €, Shanum, 3 stars
- Membutuhkan sebuah mobil baru: 45.000,00 €, Tia Riski, 3 stars
- Membutuhkan sepeda motor baru: 500,00 €, Mela sal, 3 stars
- Membutuhkan sepeda motor baru: 450,00 €, Allia, 3 stars

A red arrow points from the 'Membutuhkan sepeda motor baru' card to a text box that says 'Cara memindahkannya bisa dengan ditarik'.

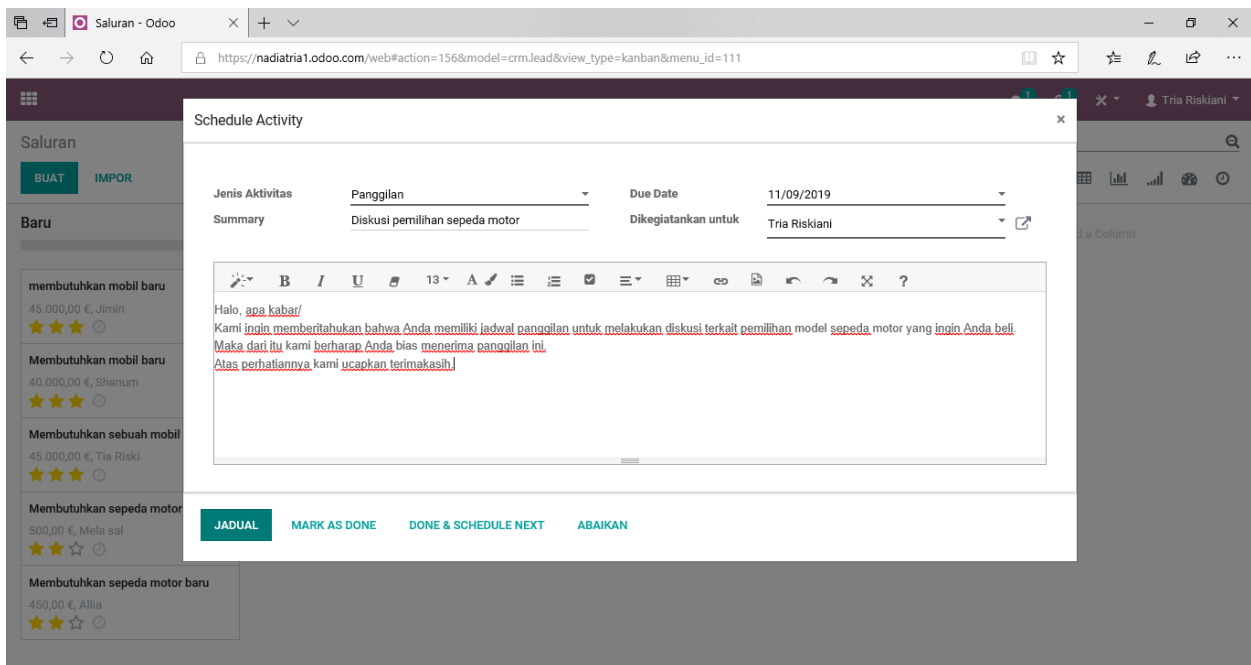


Selanjutnya yaitu menambahkan jadwal kegiatan dengan pembeli. Dengan mengklik Schedule an activity.



The screenshot shows the Odoo CRM interface with a Kanban view of leads. The lead is in the 'Qualified' stage. A tooltip appears over the lead card, displaying 'No activities planned.' and a button labeled '+ SCHEDULE AN ACTIVITY'. A red arrow points to this button. The background shows the Kanban board with columns: Baru (131k €), Qualified (500 €), Proposisi, and Menang (0 €). The lead card in the 'Qualified' column contains the text 'Membutuhkan sepeda motor baru' and '500,00 €, Nadia Siti Namira'.

Kemudian kita akan diminta untuk mengisi form sesuai dengan apa yang ingin disampaikan kepada pembeli. Jika sudah selesai, klik **Jadual** pada bagian kiri bawah.



The screenshot shows the 'Schedule Activity' form in Odoo CRM. The form has the following fields:

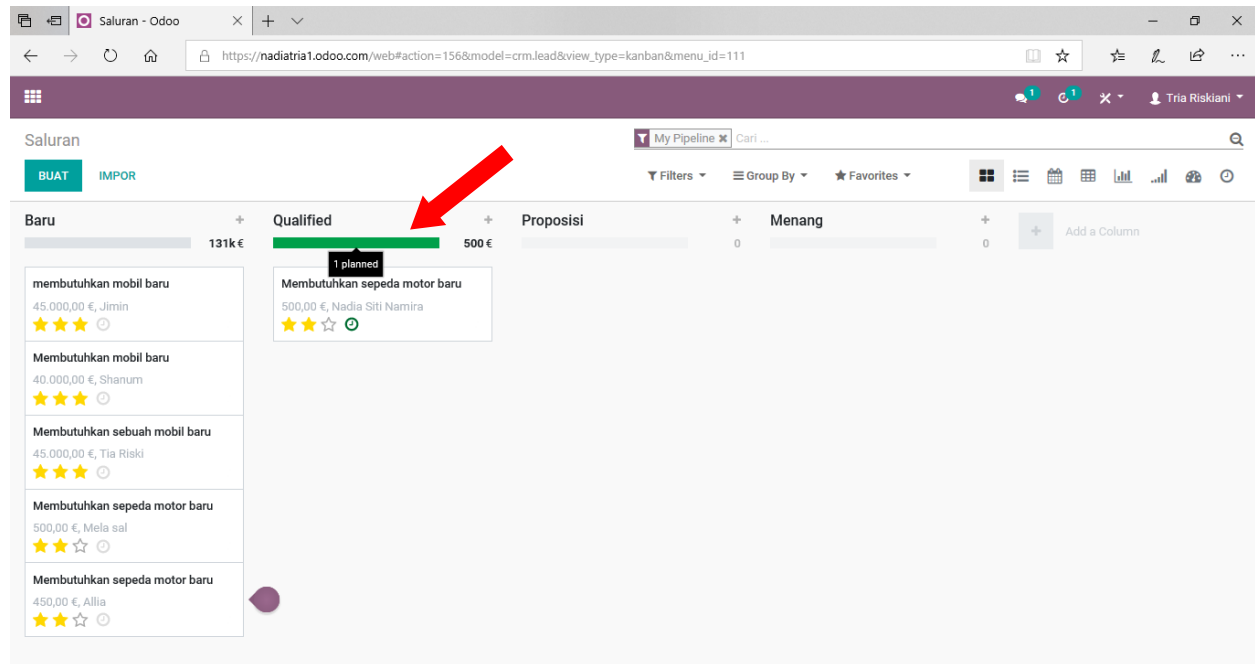
- Jenis Aktivitas: Panggilan
- Summary: Diskusi pemilihan sepeda motor
- Due Date: 11/09/2019
- Dikegiatankan untuk: Tria Riskiani

Below the form is a rich text editor with the following text:

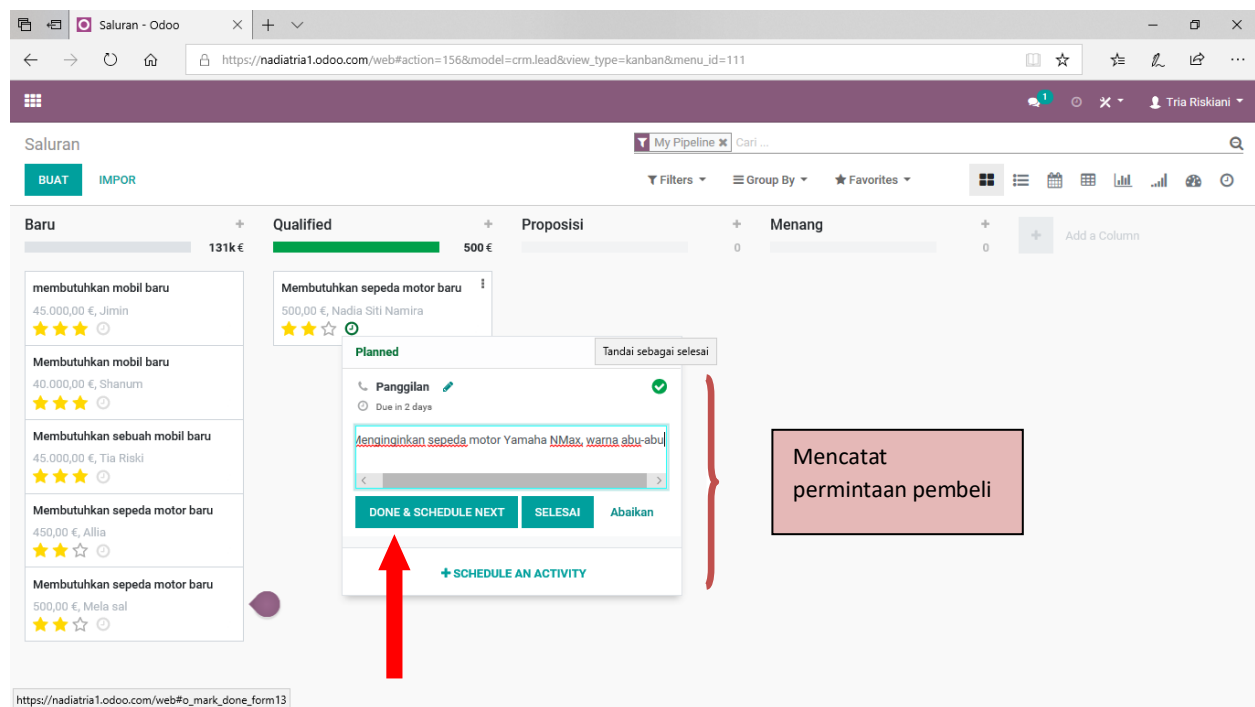
Halo, apa kabar?  
Kami ingin memberitahukan bahwa Anda memiliki jadwal panggilan untuk melakukan diskusi terkait pemilihan model sepeda motor yang ingin Anda beli.  
Maka dari itu kami berharap Anda bias menerima panggilan ini.  
Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.]

At the bottom of the form are four buttons: **JADUAL**, MARK AS DONE, DONE & SCHEDULE NEXT, and ABAIKAN.

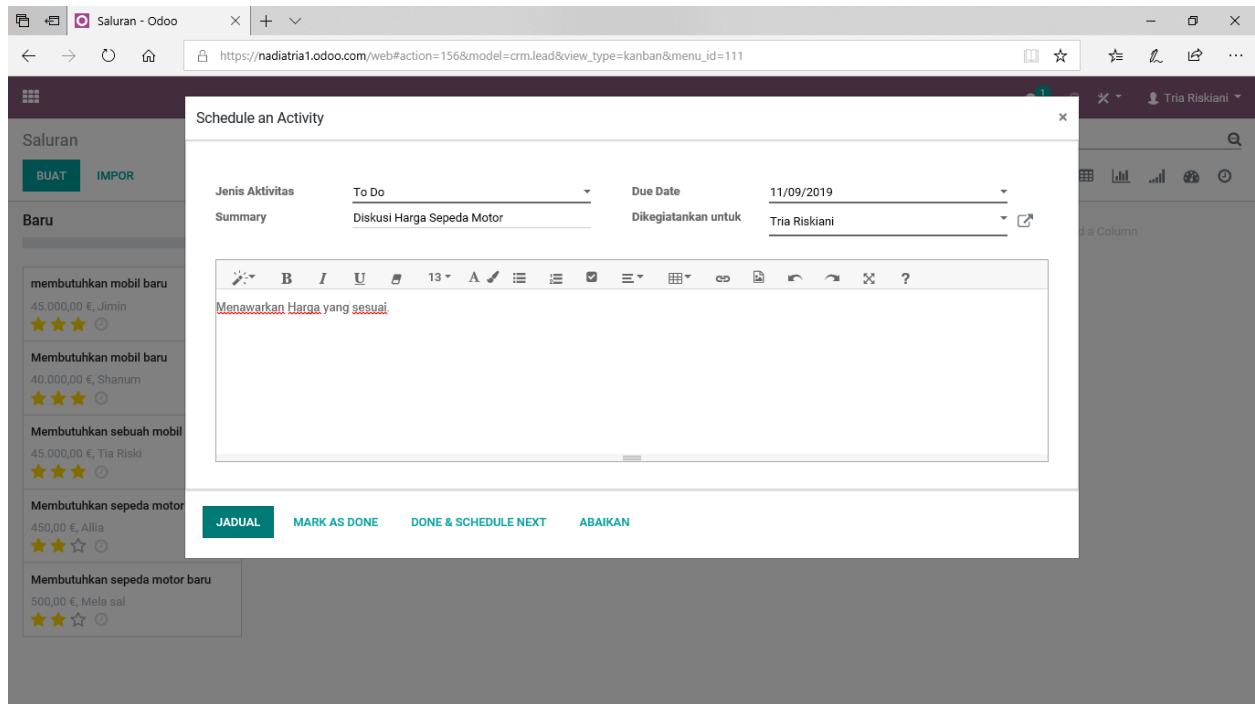
Setelah selesai diklik, maka dapat kita lihat perubahan bahwa qualified menjadi penuh berwarna hijau (yang artinya telah dibuat satu rencana kegiatan diskusi dengan pembeli).



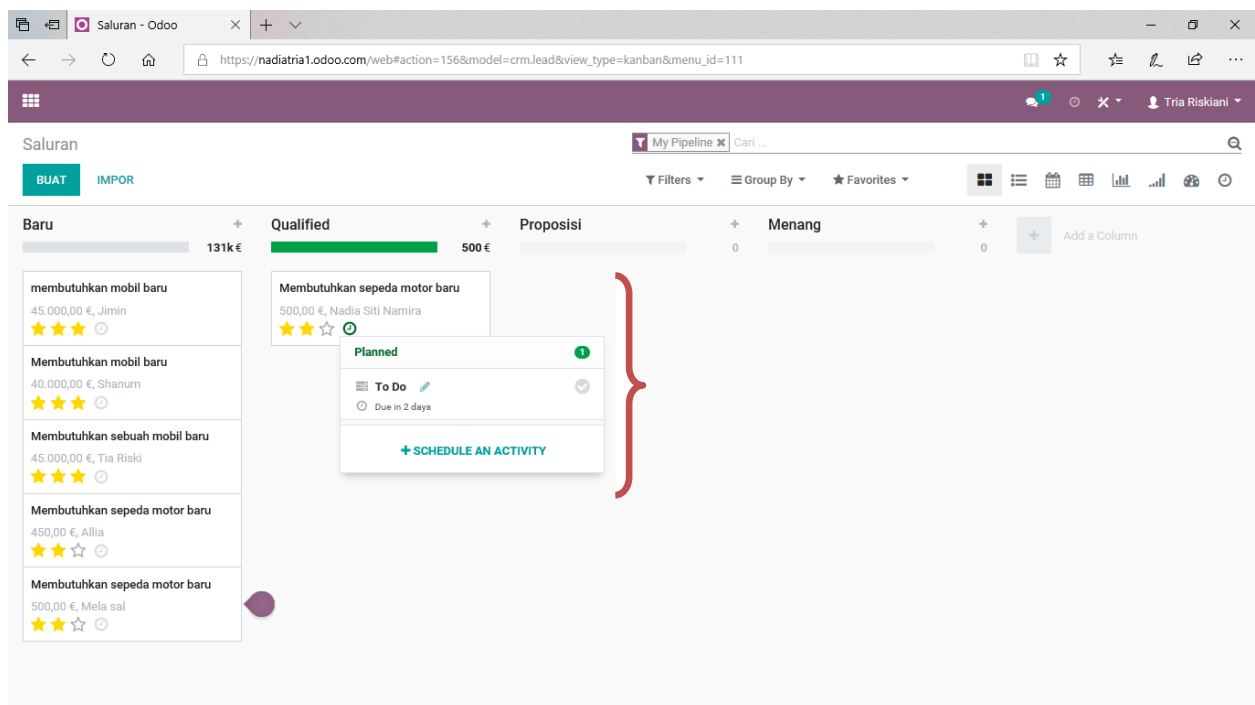
Jika nanti panggilan sudah berakhir, kita bisa menandai bahwa panggilan pertama telah dilaksanakan dan kita juga bisa mencatat apa saja yang telah dipesan oleh pembeli. Selanjutnya, jika ingin mengadakan pertemuan selanjutnya dengan pembeli, maka klik **Done & Schedule Next**.



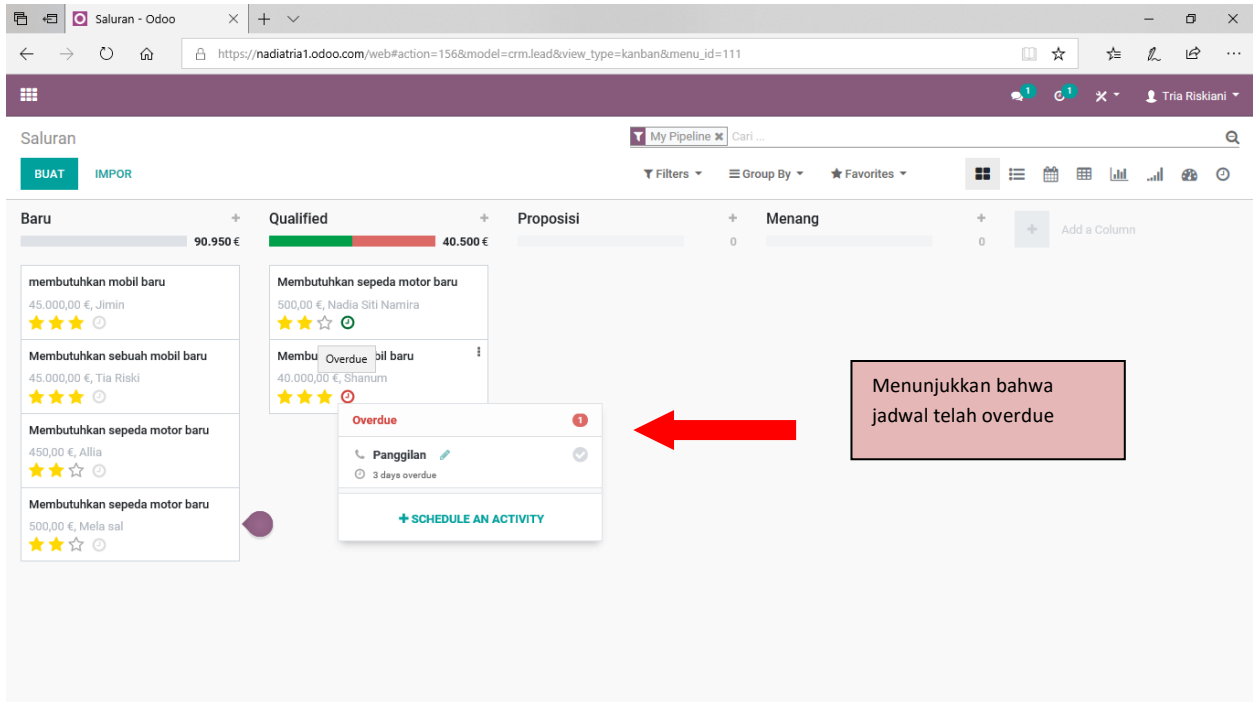
Kita akan diminta untuk merencanakan apa yang akan dibahas pada pertemuan selanjutnya. Setelah selesai klik **Jadual**.



Tampilannya akan menjadi seperti dibawah ini, ketika kita mengarahkan kursor ke arah opportunity yang telah disusun jadwalnya tadi.



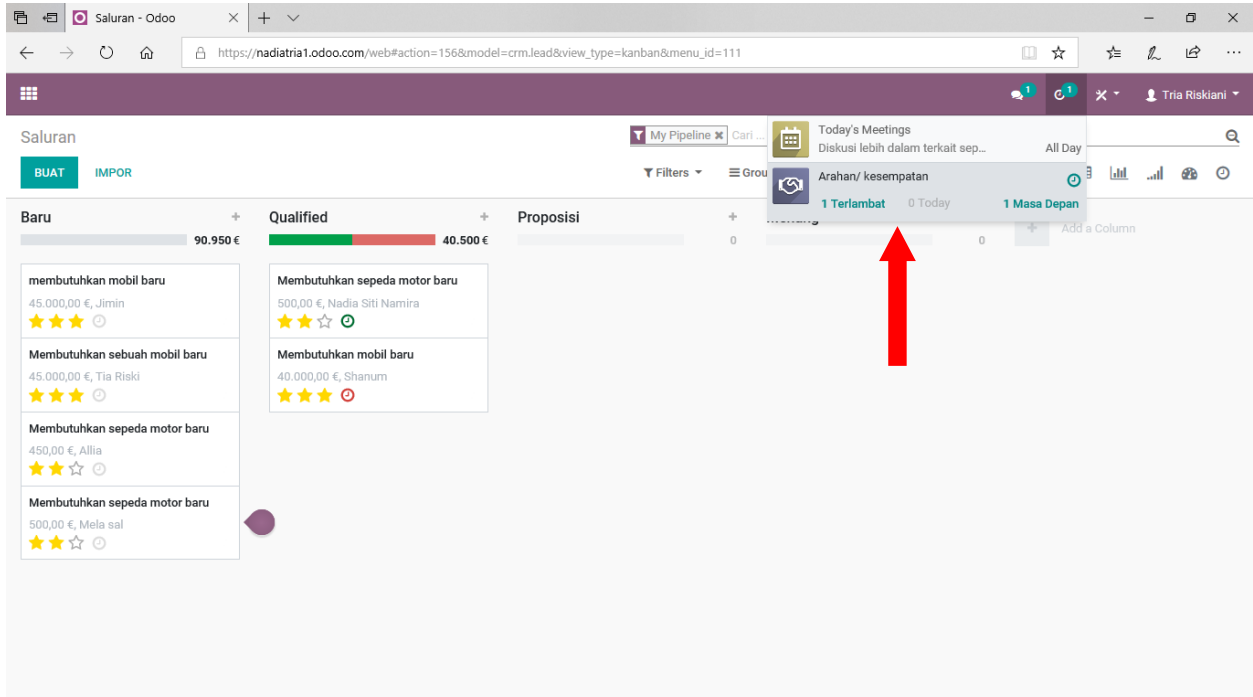
Selanjutnya, lakukan hal yang sama pada opportunity yang lainnya.



The screenshot shows the Odoo CRM Kanban view for a lead named 'Tria Riskiani'. The pipeline stages are Baru (90.950 €), Qualified (40.500 €), Proposisi (0), and Menang (0). A lead card in the 'Qualified' stage is titled 'Membutuhkan sepeda motor baru' and has a value of 40.000,00 €. It shows a red 'Overdue' status with a clock icon and a notification bell. A red arrow points from a text box to this overdue status.

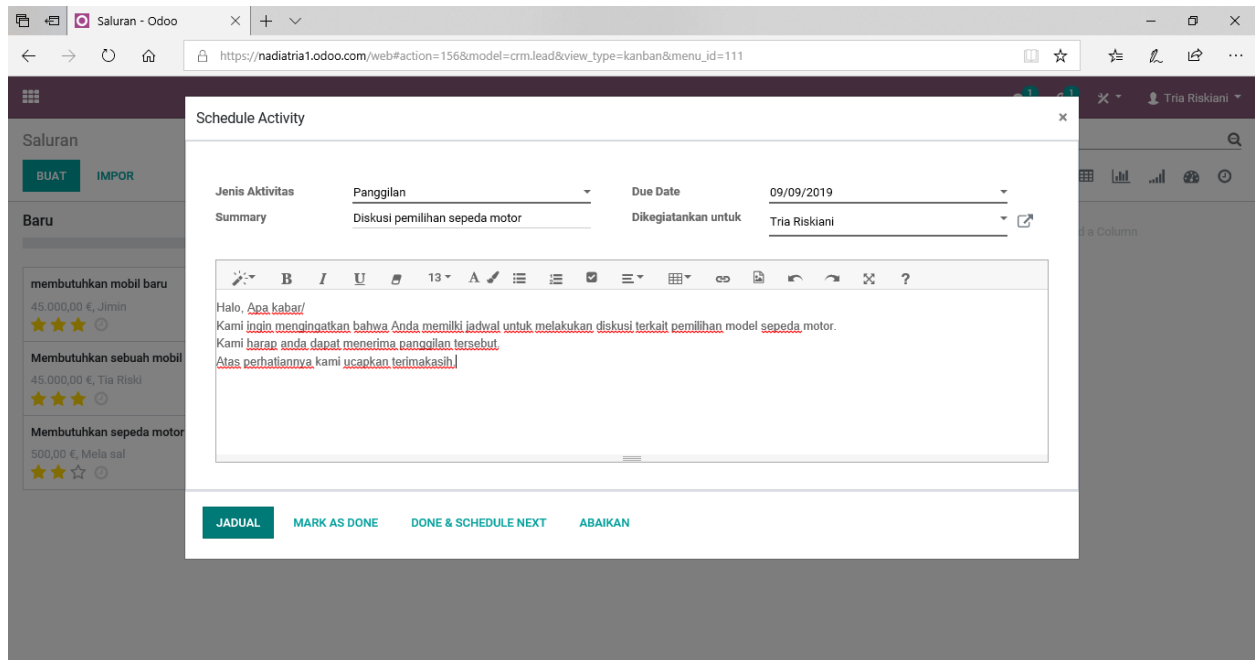
Menunjukkan bahwa jadwal telah overdue

Akan ada notifikasi juga.

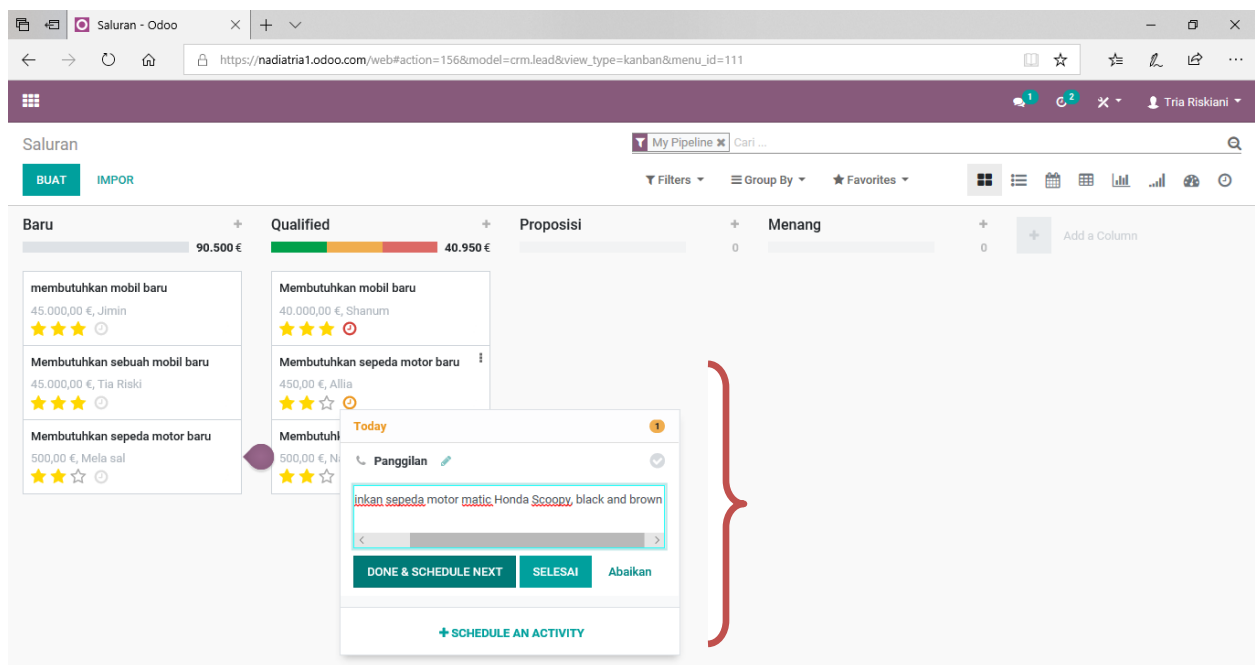


The screenshot shows the same Odoo CRM Kanban view. A notification pop-up is visible in the top right corner, titled 'Today's Meetings' and 'Arahan/ kesempatan'. It shows '1 Terlambat' (1 Late) and '0 Today'. A red arrow points from the notification to the '1 Terlambat' status.

Membuat agenda baru lainnya.



Mencatat keinginan pembeli



Menyusun agenda untuk pertemuan berikutnya.

The screenshot shows the Odoo CRM interface with a Kanban view of leads. A modal titled "Schedule an Activity" is open for the lead "Tria Riskiani". The modal contains the following fields:

- Jenis Aktivitas:** To Do
- Summary:** Diskusi Harga
- Due Date:** 12/09/2019
- Dikegiatankan untuk:** Tria Riskiani

The text area contains the following text:

Mendiskusikan harga yang sesuai

At the bottom of the modal, there are four buttons: JADUAL, MARK AS DONE, DONE & SCHEDULE NEXT, and ABAIKAN.

The screenshot shows the Odoo CRM interface with a Kanban view of leads. A modal titled "Schedule Activity" is open for the lead "Tria Riskiani". The modal contains the following fields:

- Jenis Aktivitas:** Panggilan
- Summary:** Diskusi mengenai pemilihan mobil
- Due Date:** 09/09/2019
- Dikegiatankan untuk:** Tria Riskiani

The text area contains the following text:

Halo, apa kabar?  
Kami ingin mengingatkan bahwa Anda memiliki jadwal untuk berdiskusi terkait pemilihan mobil.  
kami harap anda dapat menerima panggilan dari kami.  
terima kasih.

At the bottom of the modal, there are four buttons: JADUAL, MARK AS DONE, DONE & SCHEDULE NEXT, and ABAIKAN.

Saluran - Odoo

https://nadiatris1.odoo.com/web#action=156&model=crm.lead&view\_type=kanban&menu\_id=111

Saluran

My Pipeline Cari ...

Filters Group By Favorites

Baru + 45.500 € Qualified + 85.500 € Proposisi + 450 € Menang + 0

Membutuhkan sepeda motor baru  
500,00 €, Mela sal  
★★★★☆

Membutuhkan sebuah mobil baru  
45.000,00 €, Tia Riski  
★★★★☆

Membutuhkan mobil baru  
40.000,00 €, Shanum  
★★★★☆

Membutuhkan sepeda motor baru  
500,00 €, Nadia Siti Namira  
★★★★☆

membutuhkan mobil baru  
45.000,00 €, Jimin  
★★★★☆

Membutuhkan sepeda motor baru  
450,00 €, Allia  
★★★★☆

Today

Panggilan

Mobil Mitsubishi Pajero Sport, abu-abu.

DONE & SCHEDULE NEXT SELESAI Abaikan

+ SCHEDULE AN ACTIVITY

Saluran - Odoo

https://nadiatris1.odoo.com/web#action=156&model=crm.lead&view\_type=kanban&menu\_id=111

Saluran

BUAT IMPOR

Baru

Membutuhkan sepeda motor baru  
500,00 €, Mela sal  
★★★★☆

Membutuhkan sebuah mobil baru  
45.000,00 €, Tia Riski  
★★★★☆

Membutuhkan sepeda motor baru  
500,00 €, Nadia Siti Namira  
★★★★☆

membutuhkan mobil baru  
45.000,00 €, Jimin  
★★★★☆

Schedule an Activity

Jenis Aktivitas Pertemuan

Summary Penyesuaian Harga

OPEN CALENDAR DONE & SCHEDULE NEXT

Ini merupakan tampilan dari agenda-agenda yang sudah dibuat.

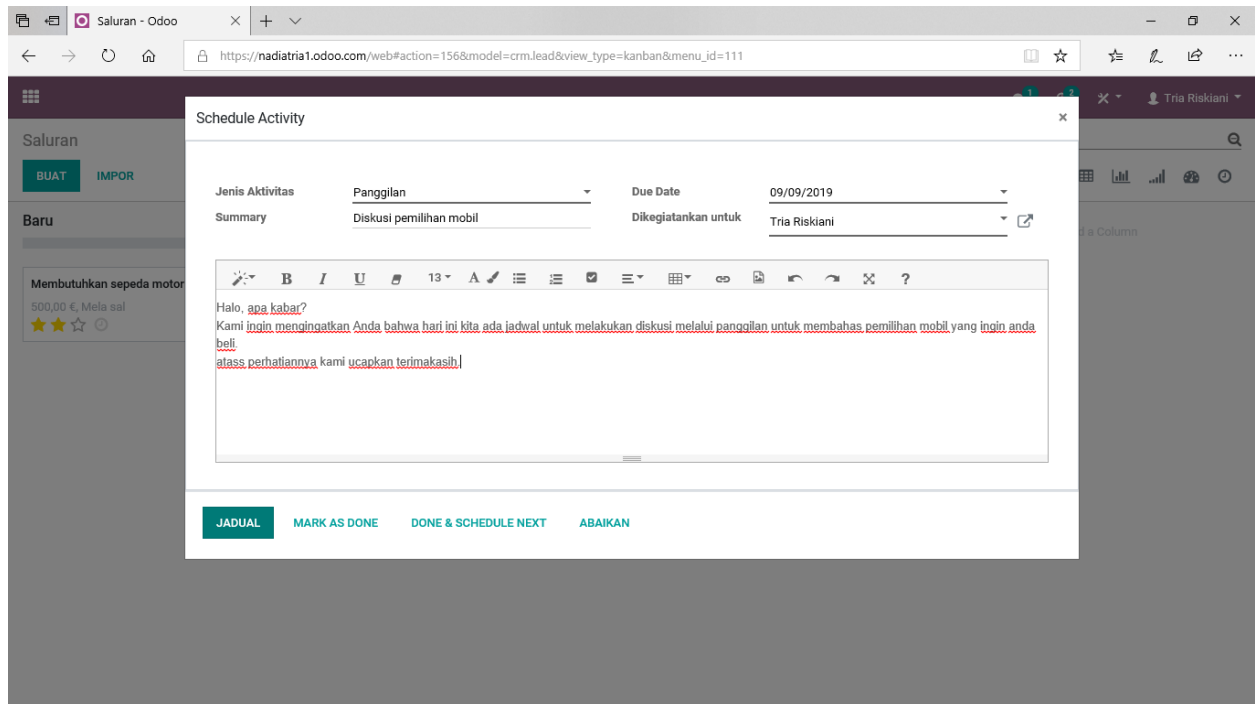
The screenshot shows the Odoo calendar interface for September 2019. The main calendar grid displays dates from 1 to 30. Two events are visible: 'Diskusi lebih dalam terkait s Peserta' on September 9th and 'Penyesuaian Harga Peserta' on September 11th. The right sidebar shows the 'Peserta' (Participants) list, which includes 'Tria Riskiani [Me]' and 'Kalender semua orang'. The top navigation bar includes tabs for 'HARI INI', 'DAY', 'WEEK', and 'MONTH'.

Jika pembeli sudah memang yakin dan ingin membeli produk yang dijual, maka akan dipindahkan atau ditarik ke kolom proposisi. Ini berarti bahwa pembeli sudah memberikan uang muka untuk kendaraan yang ingin dibeli.

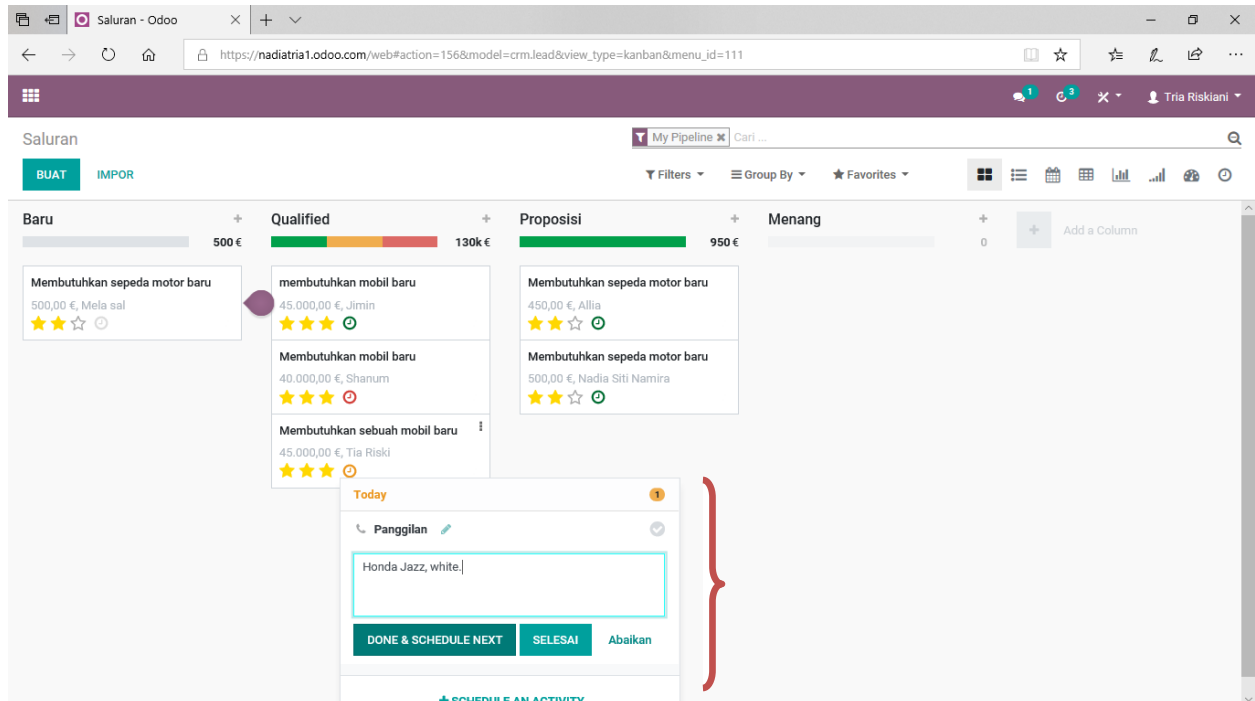
The screenshot displays the Odoo CRM pipeline view for 'My Pipeline'. The pipeline is divided into four stages: 'Baru' (New), 'Qualified', 'Proposisi' (Proposal), and 'Menang' (Win). The 'Baru' stage shows a lead with a value of 500 €. The 'Qualified' stage shows three leads with values of 45,000 €, 40,000 €, and 45,000 €. The 'Proposisi' stage shows two leads with values of 450,00 € and 500,00 €. The 'Menang' stage shows a lead with a value of 0 €. A tooltip for the lead 'Membutuhkan sebuah mobil baru' in the 'Qualified' stage shows a rating of 4 stars and a value of 45,000 €. A button '+ SCHEDULE AN ACTIVITY' is visible at the bottom.



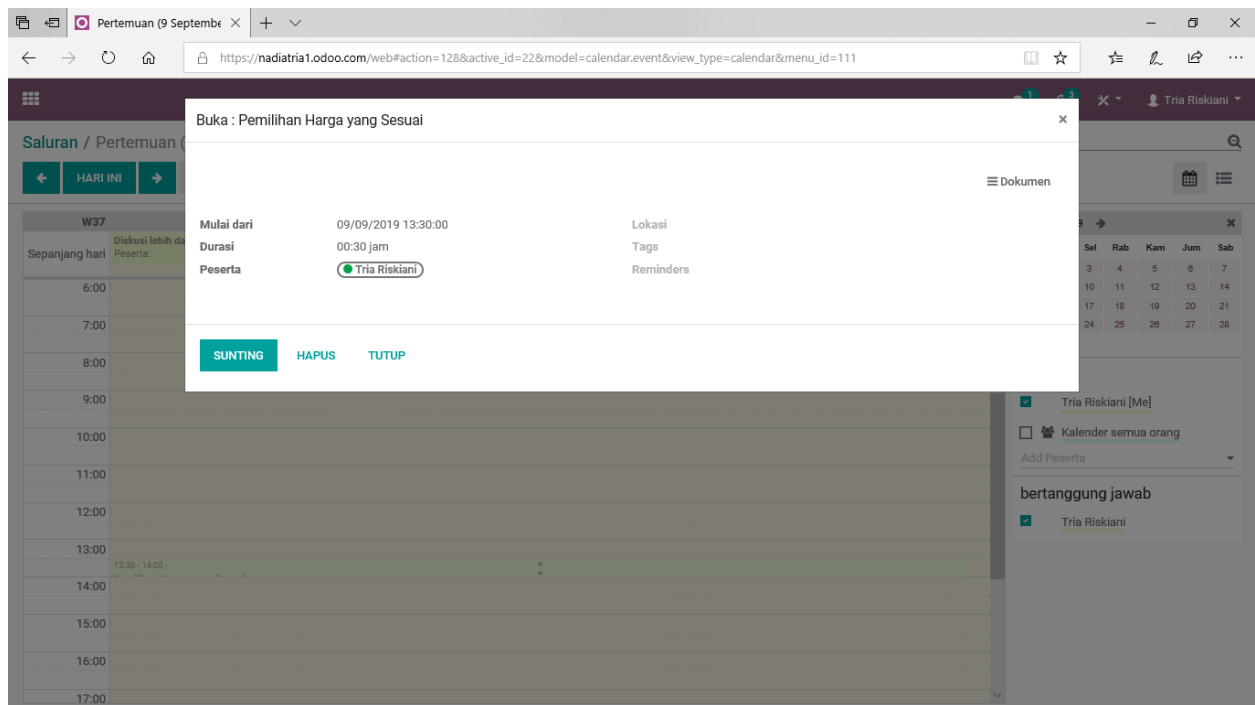
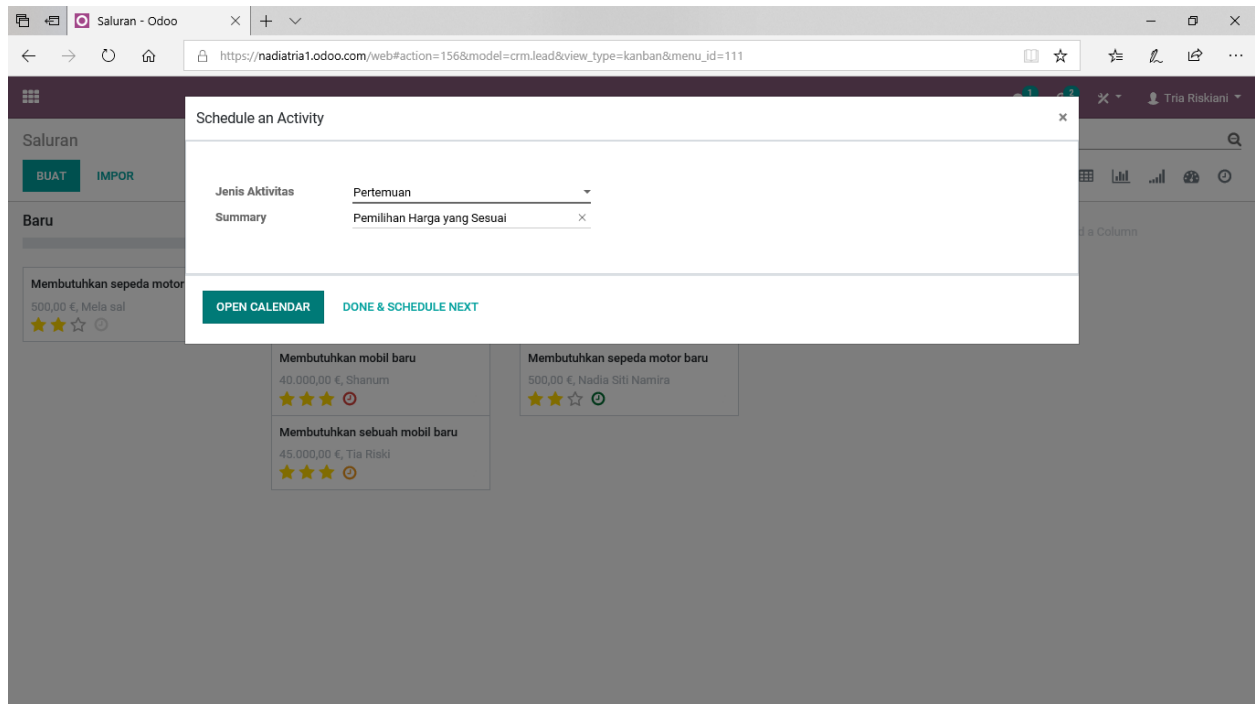
Selanjutnya membuat agenda baru lagi.



Mencatat keinginan pembeli.



Merencanakan agenda selanjutnya.



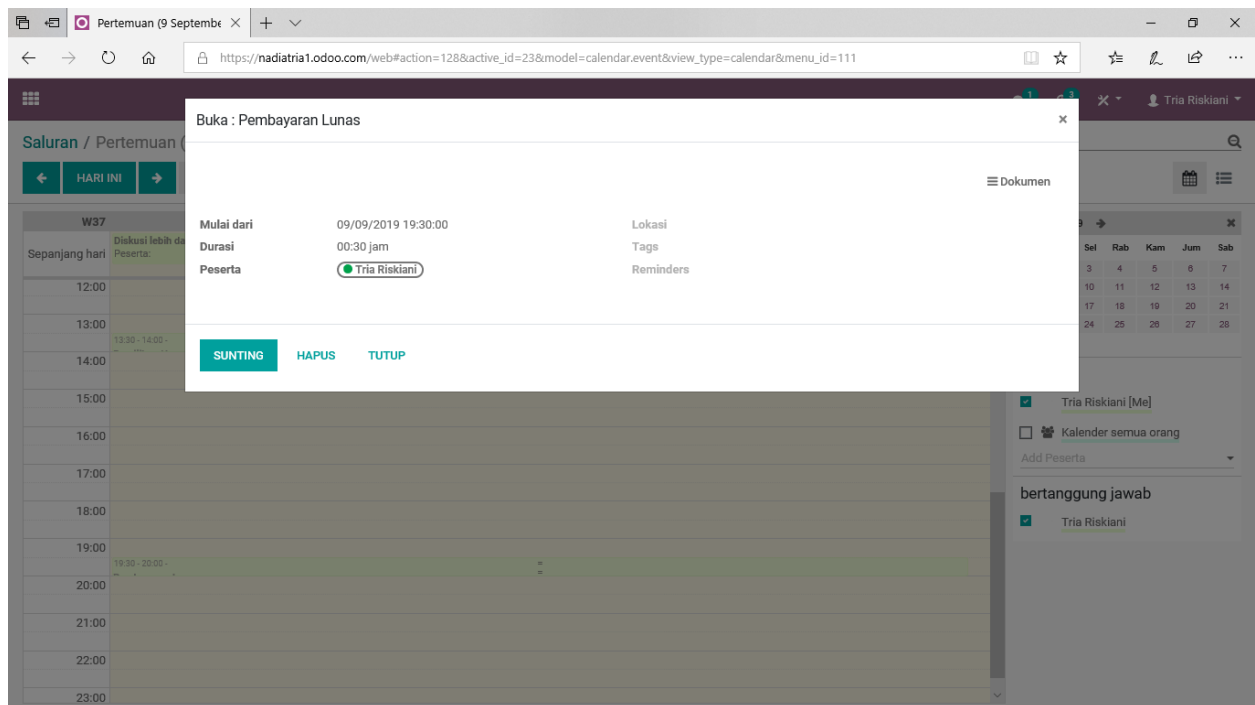
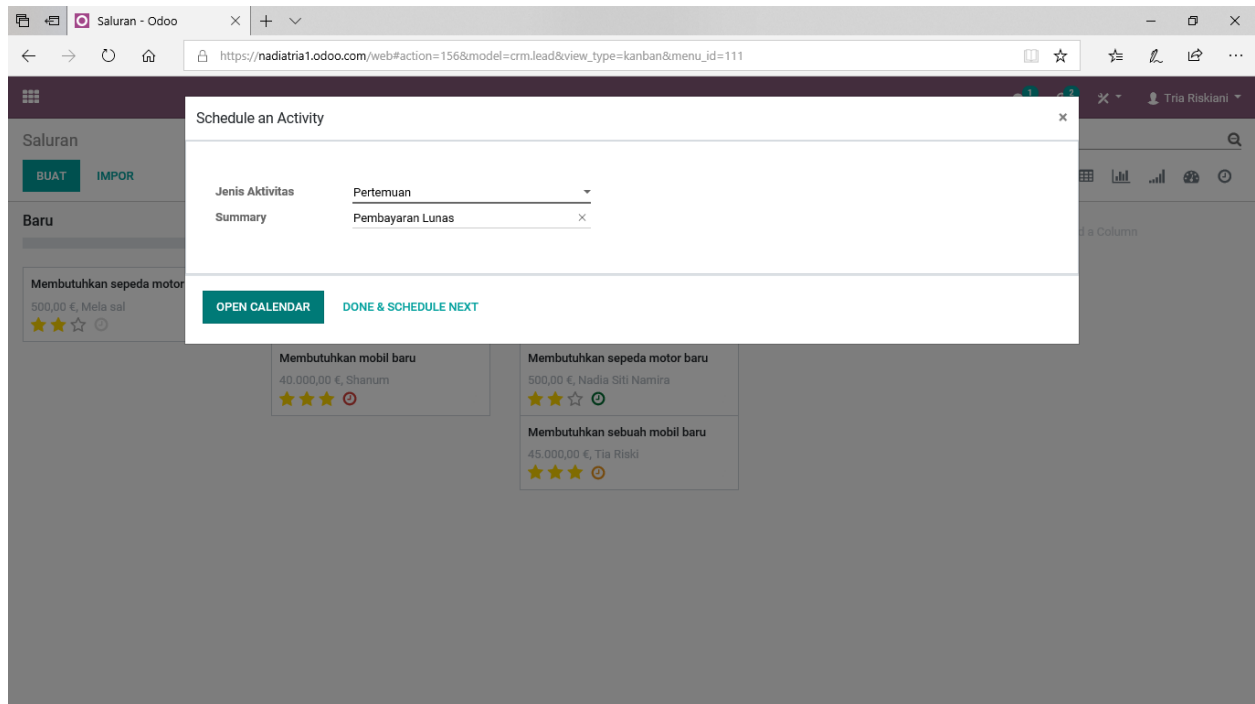
Memindahkan opportunity ke kolom proposisi.

The screenshot shows the Odoo CRM Kanban view for a sales pipeline. The pipeline stages are 'Baru' (New), 'Qualified', 'Proposisi' (Proposal), and 'Menang' (Win). The 'Baru' stage has a total value of 500 €. The 'Qualified' stage has a total value of 85.000 €. The 'Proposisi' stage has a total value of 45.950 €. The 'Menang' stage has a total value of 0. A red arrow points from the 'Baru' stage to the 'Proposisi' stage, indicating the movement of an opportunity. The 'Baru' stage contains one card: 'Membutuhkan sepeda motor baru' (Need a new motorcycle) with a value of 500,00 €, a rating of 3 stars, and a status of 'Mela sal'. The 'Qualified' stage contains two cards: 'membutuhkan mobil baru' (Need a new car) with a value of 45.000,00 €, a rating of 4 stars, and a status of 'Jimin', and 'Membutuhkan mobil baru' (Need a new car) with a value of 40.000,00 €, a rating of 3 stars, and a status of 'Shanum'. The 'Proposisi' stage contains three cards: 'Membutuhkan sepeda motor baru' (Need a new motorcycle) with a value of 450,00 €, a rating of 3 stars, and a status of 'Allia', 'Membutuhkan sepeda motor baru' (Need a new motorcycle) with a value of 500,00 €, a rating of 3 stars, and a status of 'Nadia Siti Namira', and 'Membutuhkan sebuah mobil baru' (Need a new car) with a value of 45.000,00 €, a rating of 4 stars, and a status of 'Tia Riski'.

Mencatat hal yang telah disepakati.

The screenshot shows the Odoo CRM Kanban view for a sales pipeline, similar to the previous one. A red arrow points from the 'Baru' stage to the 'Proposisi' stage, indicating the movement of an opportunity. The 'Baru' stage contains one card: 'Membutuhkan sepeda motor baru' (Need a new motorcycle) with a value of 500,00 €, a rating of 3 stars, and a status of 'Mela sal'. The 'Qualified' stage contains two cards: 'membutuhkan mobil baru' (Need a new car) with a value of 45.000,00 €, a rating of 4 stars, and a status of 'Jimin', and 'Membutuhkan mobil baru' (Need a new car) with a value of 40.000,00 €, a rating of 3 stars, and a status of 'Shanum'. The 'Proposisi' stage contains three cards: 'Membutuhkan sepeda motor baru' (Need a new motorcycle) with a value of 450,00 €, a rating of 3 stars, and a status of 'Allia', 'Membutuhkan sepeda motor baru' (Need a new motorcycle) with a value of 500,00 €, a rating of 3 stars, and a status of 'Nadia Siti Namira', and 'Membutuhkan sebuah mobil baru' (Need a new car) with a value of 45.000,00 €, a rating of 4 stars, and a status of 'Tia Riski'. A modal window is open in the foreground, titled 'Today', with a sub-header 'Pertemuan' (Meeting). The modal contains a text input field with the text 'Setuju dengan Harga awal' (Agree with initial price). Below the input field are three buttons: 'DONE & SCHEDULE NEXT', 'SELESAI' (Finished), and 'Abaikan' (Ignore). At the bottom of the modal is a link '+ SCHEDULE AN ACTIVITY'.

Membuat agenda baru, masih dengan opportunity yang sama.



Memindahkan opportunity ke kolom menang, yang berarti bahwa pembeli telah resmi membeli kendaraan di perusahaan kami.

Saluran - Odoo

https://nadiatris1.odoo.com/web#action=156&model=crm.lead&view\_type=kanban&menu\_id=111

Saluran

My Pipeline x Cari ...

Filters Group By Favorites

Baru + Qualified + Proposisi + Menang + Add a Column

43.880 € 85.000 € 950 € 45.000 €

Membutuhkan mobil baru  
43.000,00 €, Andini  
★★★★○

Membutuhkan sepeda motor baru  
380,00 €, Nurul  
★★★☆☆○

Membutuhkan sepeda motor baru  
500,00 €, Mela sal  
★★★☆☆○

membutuhkan mobil baru  
45.000,00 €, Jimin  
★★★★●

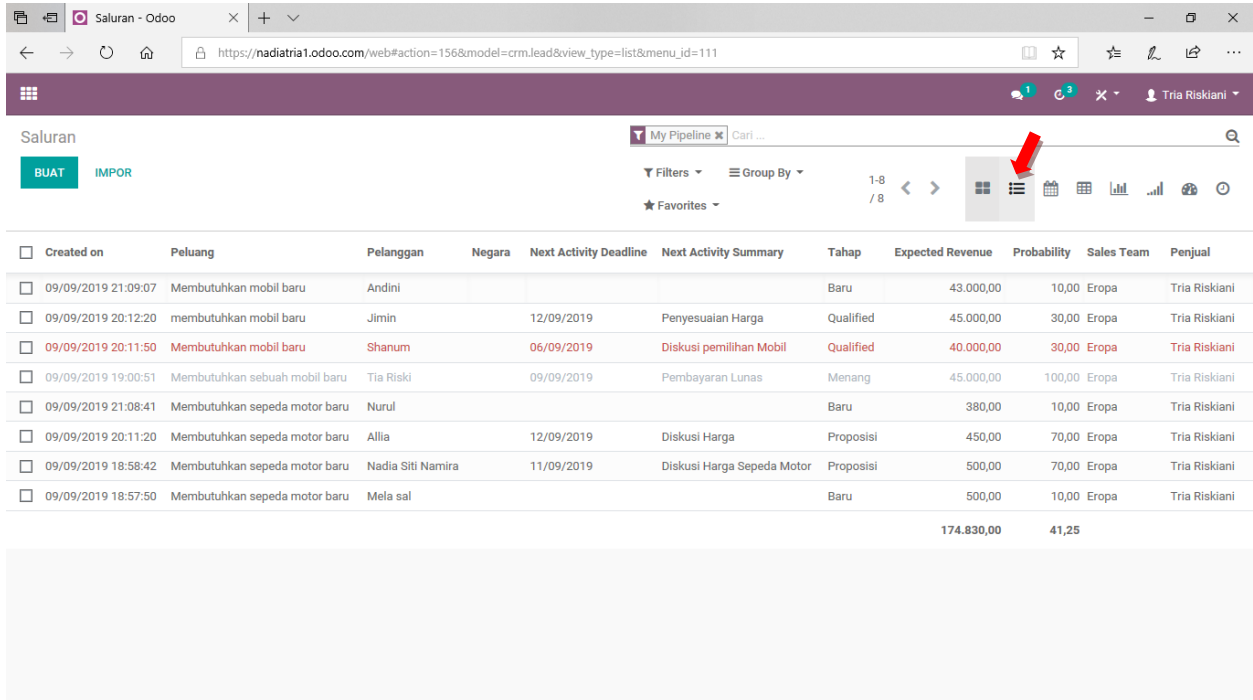
Membutuhkan mobil baru  
40.000,00 €, Shanum  
★★★★●

Membutuhkan sepeda motor baru  
450,00 €, Allia  
★★★☆☆●

Membutuhkan sepeda motor baru  
500,00 €, Nadia Siti Namira  
★★★☆☆●

Membutuhkan sebuah mobil baru  
45.000,00 €, Tia Riski  
★★★★●

Berikut ini adalah hasil akhir dari data-data yang sudah kita isi sebelumnya. Bisa dilihat bahwa semua bisa dilihat peluang yang dibutuhkan, pelanggannya, tahapan prosesnya, kegiatan yang akan dilakukan, dan lain sebagainya.



Saluran

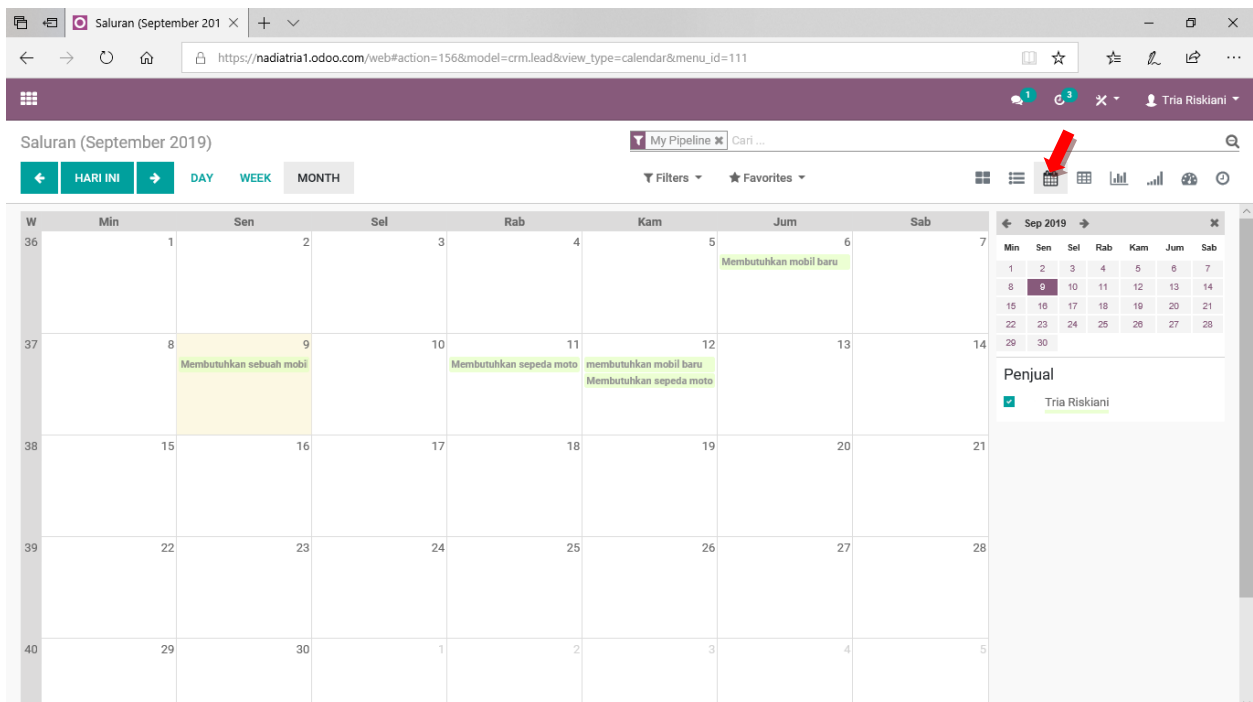
My Pipeline Cari ...

Filters Group By 1-8 / 8

★ Favorites

<input type="checkbox"/>	Created on	Peluang	Pelanggan	Negara	Next Activity Deadline	Next Activity Summary	Tahap	Expected Revenue	Probability	Sales Team	Penjual
<input type="checkbox"/>	09/09/2019 21:09:07	Membutuhkan mobil baru	Andini				Baru	43.000,00	10,00	Eropa	Tria Riskiani
<input type="checkbox"/>	09/09/2019 20:12:20	membutuhkan mobil baru	Jimin		12/09/2019	Penyesuaian Harga	Qualified	45.000,00	30,00	Eropa	Tria Riskiani
<input type="checkbox"/>	09/09/2019 20:11:50	Membutuhkan mobil baru	Shanum		06/09/2019	Diskusi pemilihan Mobil	Qualified	40.000,00	30,00	Eropa	Tria Riskiani
<input type="checkbox"/>	09/09/2019 19:00:51	Membutuhkan sebuah mobil baru	Tia Riski		09/09/2019	Pembayaran Lunas	Menang	45.000,00	100,00	Eropa	Tria Riskiani
<input type="checkbox"/>	09/09/2019 21:08:41	Membutuhkan sepeda motor baru	Nurul				Baru	380,00	10,00	Eropa	Tria Riskiani
<input type="checkbox"/>	09/09/2019 20:11:20	Membutuhkan sepeda motor baru	Allia		12/09/2019	Diskusi Harga	Proposisi	450,00	70,00	Eropa	Tria Riskiani
<input type="checkbox"/>	09/09/2019 18:58:42	Membutuhkan sepeda motor baru	Nadia Siti Namira		11/09/2019	Diskusi Harga Sepeda Motor	Proposisi	500,00	70,00	Eropa	Tria Riskiani
<input type="checkbox"/>	09/09/2019 18:57:50	Membutuhkan sepeda motor baru	Mela sal				Baru	500,00	10,00	Eropa	Tria Riskiani
								174.830,00	41,25		

Ini merupakan agenda dari setiap jadwal yang sudah ditetapkan.



Saluran (September 2019)

My Pipeline Cari ...

Filters ★ Favorites

W	Min	Sen	Sel	Rab	Kam	Jum	Sab
36	1	2	3	4	5	6	7
						Membutuhkan mobil baru	
37	8	9	10	11	12	13	14
		Membutuhkan sebuah mobil		Membutuhkan sepeda moto	membutuhkan mobil baru	Membutuhkan sepeda moto	
38	15	16	17	18	19	20	21
39	22	23	24	25	26	27	28
40	29	30	1	2	3	4	5

← Sep 2019 →

Min	Sen	Sel	Rab	Kam	Jum	Sab
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

Penjual

☒ Tria Riskiani

## Pengukuran

Saluran - Odoo

https://nadiatria1.odoo.com/web/action=156&model=crm.lead&view\_type=pivot&menu\_id=111

Saluran

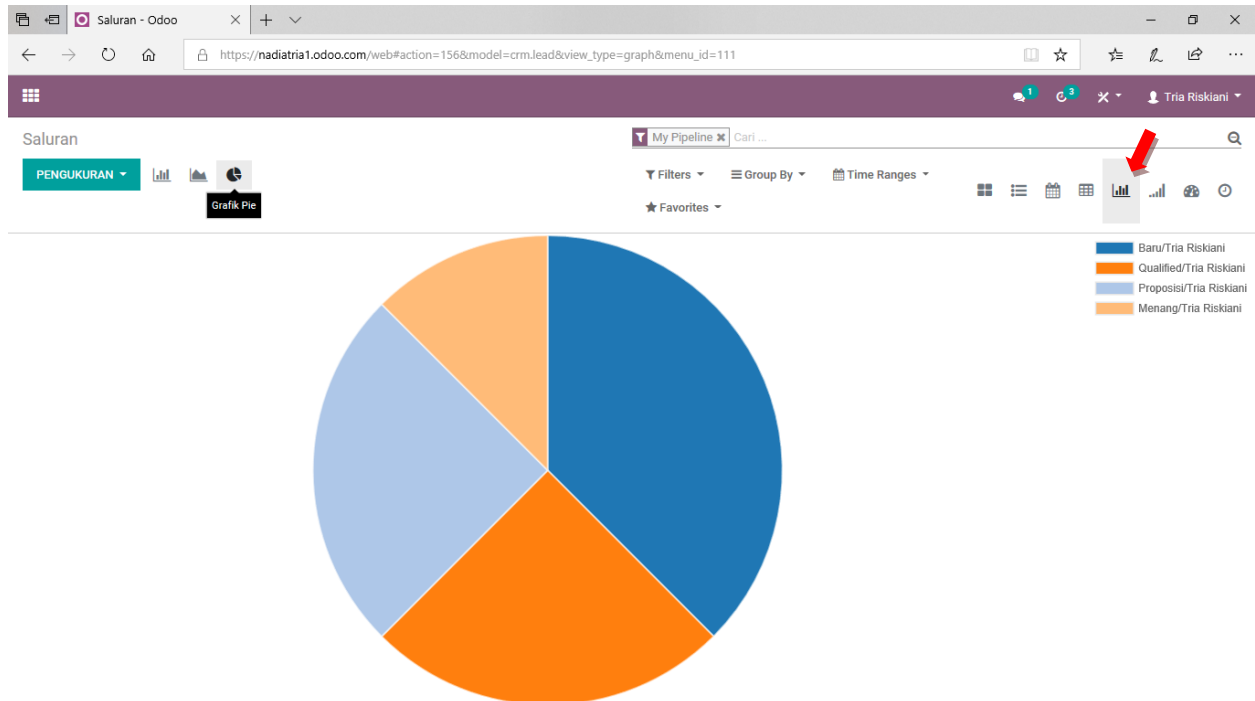
PENGUKURAN

My Pipeline

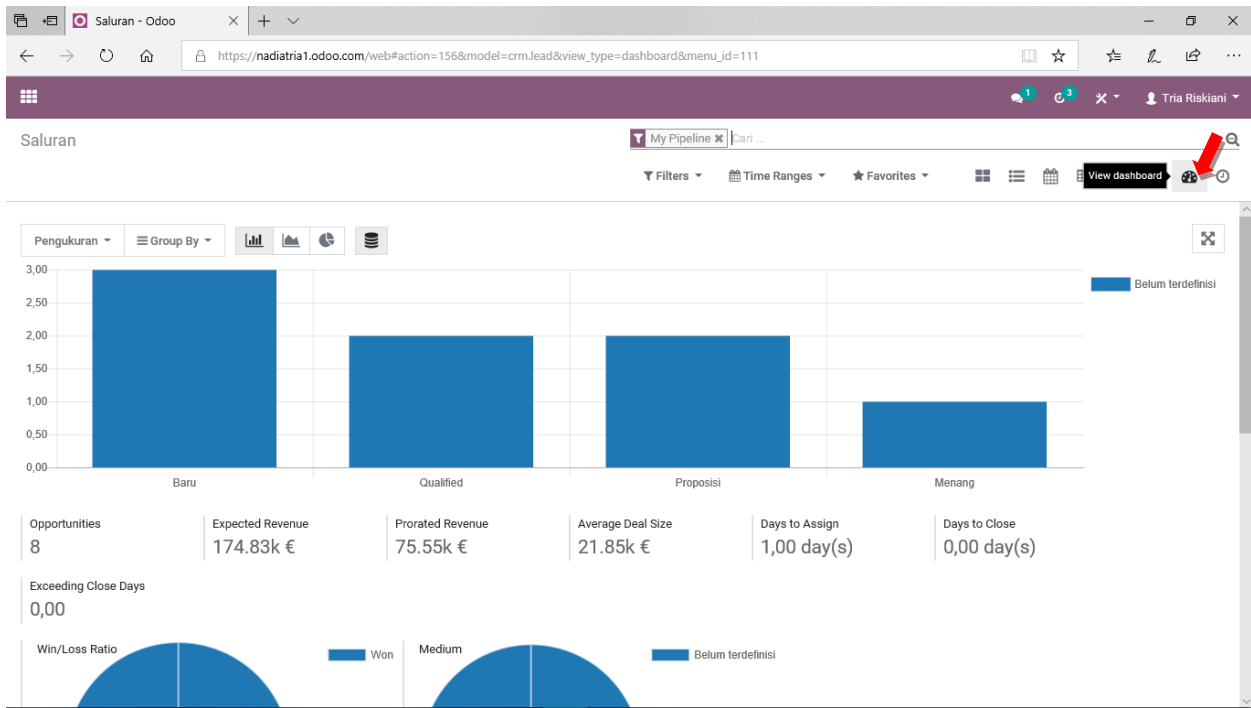
Filters Group By Time Ranges Favorites

Total	Baru	Qualified	Proposisi	Menang	
Expected Revenue	Expected Revenue	Expected Revenue	Expected Revenue	Expected Revenue	Expected Revenue
Total	43.880,00	85.000,00	950,00	45.000,00	174.830,00
September 2019	43.880,00	85.000,00	950,00	45.000,00	174.830,00

## Pengukuran dalam bentuk grafis



Tampilan Dashboard



Detail agenda

The screenshot shows the 'Detail agenda' view in the Odoo CRM. It displays a calendar table with columns for 'Panggilan' (Call), 'Pertemuan' (Meeting), and 'To Do'. The table lists several tasks with their scheduled dates:

	Panggilan	Pertemuan	To Do
Membutuhkan mobil baru	6 Sep		
Membutuhkan sebuah mobil baru		9 Sep	
Membutuhkan sepeda motor baru			11 Sep
Membutuhkan sepeda motor baru			12 Sep
membutuhkan mobil baru		12 Sep	