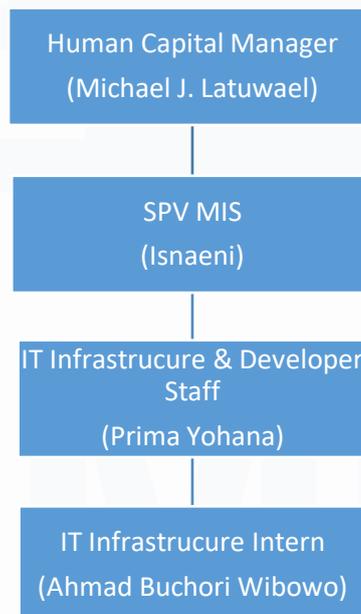


BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama magang di PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa, penulis bekerja sebagai IT Infrastructure Intern di tim MIS Departemen Human Capital. Magang ini dikoordinasi oleh Michael J. Latuwael, Human Capital Manager, dibantu oleh Prima Yohana selaku Staff IT Developer dan IT Infrastructure MIS, dan dibimbing oleh Isnaeni selaku MIS Supervisor. Tugas dari IT infrastructure yaitu manajemen jaringan, Pengolahan dan keamanan sistem server, dan pemeliharaan sistem perusahaan hingga masa akan mendatang.



Gambar 3.1 Kedudukan Penulis di posisi IT Infrastructure Intern

Untuk mencapai target mingguan, penulis berkoordinasi dengan supervisi, pembimbing, dan mentor menggunakan aplikasi chatting atau layanan perpesanan instan, seperti WhatsApp dan secara bertatap muka.

3.2 Tugas, Uraian dan Teori/Konsep Kerja Magang

3.2.1 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Penulis ditugaskan di posisi IT Infrastruktur untuk menginstal software Flexnote ke versi terbaru, kemudian membuat CRUD untuk menambahkan fitur live chat dan fitur update stok barang, membuat UAT sistem ERP ODOO, mengubah infrastruktur rak server lama ke rak baru, dan memastikan semua karyawan perusahaan memiliki email kantor.

CRUD adalah singkatan dari Create, Read, Update, dan Delete, yang merupakan empat fungsi utama dalam interaksi database. Istilah ini digunakan untuk menggambarkan tindakan-tindakan dasar yang dapat dilakukan pada data dalam sistem penyimpanan informasi.

User Acceptance Test (UAT) adalah proses pengujian akhir yang dilakukan oleh pengguna bisnis (end-user) untuk memastikan bahwa sistem baru sudah bekerja sesuai dengan kebutuhan dan proses bisnis sebelum resmi digunakan (go-live).

Tabel berikut menunjukkan tugas magang yang dilakukan penulis selama masa magang di PT. Jaya Bersama Perkasa (Fortress).

Tabel 3.1 Waktu Pelaksanaan Tugas Magang Perusahaan

Week	Pembuatan CRUD	Pembuatan UAT ODOO	Migrasi Infrastruktur Server	Menyelesaikan Masalah teknis user
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

11				
12				
13				
14				
15				

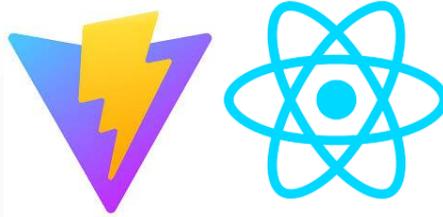
Dari tabel tugas magang di atas, berikut uraian kinerja pelaksanaan magang penulis di PT. Jaya Bersama Perkasa:

1. Pembuatan CRUD

Pada tahap awal ini, penulis diberikan arahan untuk membuat sistem CRUD menggunakan frame work React js Vite dan *navigation bar* menggunakan Tailwind. Tapi berfokus dengan pembuatan fitur chat dan update stock barang.

React Js adalah pustaka **JavaScript** yang digunakan untuk membangun antarmuka pengguna yang interaktif dan dinamis. Dibuat oleh **Facebook**. **React Js** memungkinkan pengembang untuk membuat komponen UI yang dapat digunakan kembali, yang memudahkan dalam pengembangan aplikasi web yang kompleks. Salah satu keunggulan utama **React Js** adalah kemampuannya dalam melakukan *rendering* ulang secara efisien, sehingga meningkatkan kinerja aplikasi. [3]

ViteJS merupakan build tool yang digunakan untuk mempercepat proses pembuatan aplikasi berbasis **JavaScript**. Vite memberikan performa yang lebih baik dibandingkan Webpack dalam hal Hot Module Replacement (HMR) dan waktu pengumpulan.[4]



Gambar 3.2 Logo Vite dan React JS

Pada tampilan homepage dibuat se-sederhana dikarenakan hanya pembuatan inti fitur live chat ke aplikasi Whatsapp dan update stock barang.



Gambar 3.3 Tampilan homepage

Pada fitur live chat, penulis membuat fitur live chat yang terhubung langsung kepada tim sales perusahaan, fitur live chat berisikan logo chat dan tombol yang berfungsi untuk menghubungkan langsung ke Whatsapp tim sales perusahaan.

```

const WhatsAppChat = () => {
  const phoneNumber = "6281290008785"; // ganti dengan nomor WA kamu

  return (
    <a
      href="https://wa.me/${phoneNumber}"
      target="_blank"
      rel="noopener noreferrer"
      className="fixed bottom-5 right-5 bg-green-500 hover:bg-green-600 text-white p-4 rounded-full shadow-lg z-50 transition-all"
      aria-label="Chat WhatsApp"
    >
      <MessageCircle size={28} />
    </a>
  );
};

```

Gambar 3.4 Potongan kode fitur live chat Whatsapp

2. Pembuatan UAT Odoo

Pada Tahap ini, Penulis diberikan arahan untuk membuat UAT Odoo untuk memudahkan para karyawan di PT. Jaya Bersama Perkasa penggunaan Aplikasi Odoo yang migrasi dari Flexnote. Proyek ini di mulai dari pengenalan Aplikasi ERP Flexnote dan Odoo kepada penulis.

Software Flexnote Suite Accounting merupakan salah satu jenis ERP (Enterprise Resource Planning) yang dibuat oleh perusahaan pengembang di Surabaya. Bagi Perusahaan, Flexnote berfungsi untuk mempermudah proses operasional Perusahaan mulai dari penjualan, stock, finance, dan akuntansi.[5]



Gambar 3.5 Logo Flexnote

Salah satu jenis software ERP open source bernama Odoo, yang dikembangkan oleh Fabien Pinckaers pada tahun 2005, menawarkan berbagai aplikasi atau modul yang dapat digunakan sesuai kebutuhan, memungkinkan perusahaan untuk menambahkan fungsi baru seiring pertumbuhannya. Setiap modul Odoo menangani aspek khusus bisnis, mulai dari akuntansi, manajemen stok, hingga penjualan, dan hubungan pelanggan. Semua modul ini terintegrasi dalam satu platform untuk memastikan data dan proses terus berlanjut.[6]



Gambar 3.6 Logo ODOO

Penggunaan Odoo ini untuk meningkatkan kinerja user terutama di divisi sales yang lebih memudahkan kinerja nya dari penggunaan aplikasi ERP sebelumnya. Berikut perbedaan ERP Flexnote dengan Odoo:

Perbedaan	Flexnote	Odoo
Modul	Terbatas, sesuai kebutuhan perusahaan (misalkan hanya membutuhkan distribusi atau manufaktur)	Sangat lengkap modulnya, seperti → Manajemen Survey, inventori, proyek, dll
Fleksibilitas	Disesuaikan dengan permintaan klien / perusahaan	Sangat bisa dan bisa ditambah modul dari Tim IT perusahaan
Basis teknologi	Proprietary (Berbayar tapi tidak untuk umum)	Open Source (Community Edition) tersedia versi Enterprise

Bahasa yang digunakan	Umumnya berbasis web dengan PHP/Java	Python (framework Odoo) dan PostgreSQL sebagai database
Kustomisasi	Biasanya harus lewat vendor	Dapat dikustom langsung oleh developer perusahaan

Tabel 3.2 Perbedaan ERP Flexnote dengan Odoo

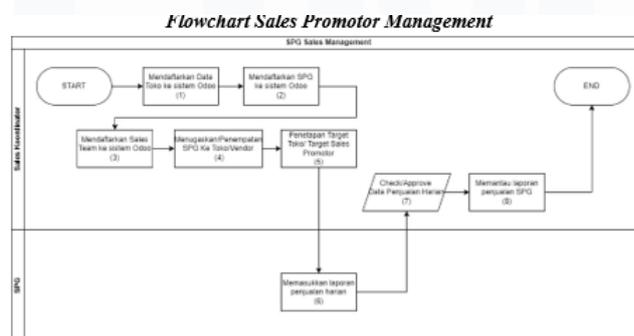
Penulis membuat 2 UAT Odoo yaitu:

a. UAT Sales.

Sales merupakan proses menawarkan dan menjual sebuah produk atau jasa kepada pelanggan yang bertujuan mendapatkan keuntungan. Dalam modul Sales ERP Odoo digunakan untuk mengelola seluruh proses penjualan secara efisien, mulai dari penawaran hingga faktur dan pembayaran.

Didalam UAT ini, dijelaskan bagian - bagian isi dari modul Sales yang disediakan oleh ERP Odoo. Berikut bagian – bagian yang dijelaskan dalam UAT:

1) Flowchart *Customer Relationship Management (CRM)* Odoo



Gambar 3. 7 Flowchart Sales Promotor Management

Yang berperan di modul Sales Management, ada 2 bagian:

a) Sales Koordinator

User Sales Koordinator bertugas untuk mendaftarkan data toko, Sales SPG, Sales Team ke sistem Odoo. Kemudian Menugaskan / Penempatan SPG ke Toko / Vendor. Lalu penetapan target toko / target sales promotor. Dan terakhir ialah memantau data laporan harian SPG kemudian di setujui laporannya.

b) SPG

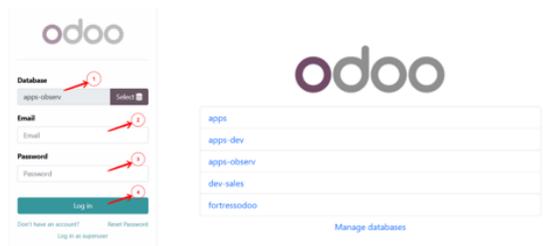
User SPG di modul ini hanya bertugas membuat laporan harian penjualan di setiap toko / vendor yang ia suplai produk ke toko tersebut.

2) Skenario UAT: Login ke Database Odoo

Dalam skenario awal UAT ini, diawali dengan user (karyawan perusahaan) diberikan akses masuk ke database ERP Odoo oleh tim MIS yang berupa email Outlook, kemudian login sesuai email dan password yang diberikan.

SKENARIO UAT

1. Login ke Database Odoo



Gambar 3 Halaman Login dan Daftar Database

No	Proses	Langkah	Hasil yang diharapkan	Status
1	Mengilih Database	Klik Select pada Database, dan pilih Database sesuai yang diarahkan	Odoo Menampilkan Database yang telah disediakan oleh Tim MIS	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
2	Mengisi Email	Ketik pada kolom yang diberikan untuk mengisi Email	Menampilkan Email user yang sudah di daftarkan oleh Tim MIS	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
3	Mengisi Password	Ketik pada kolom yang diberikan untuk mengisi Password	Menampilkan Password user	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
4	Log In	Klik Log In untuk memasuki halaman selanjutnya	Akan Menampilkan ke halaman utama "Daftar Penjualan Sales"	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan

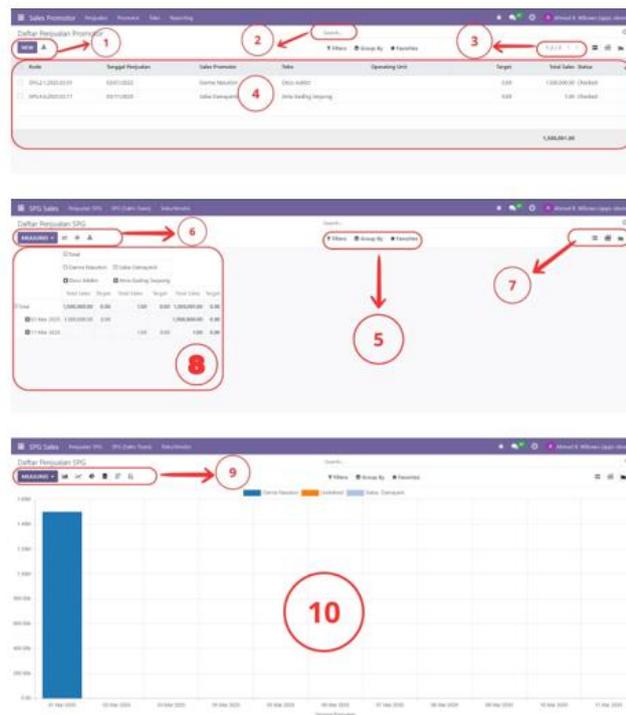
2 of 9

Gambar 3. 8 Skenario UAT: Login ke database Odoo

3) Skenario UAT: Memahami Halaman Utama SPG Sales

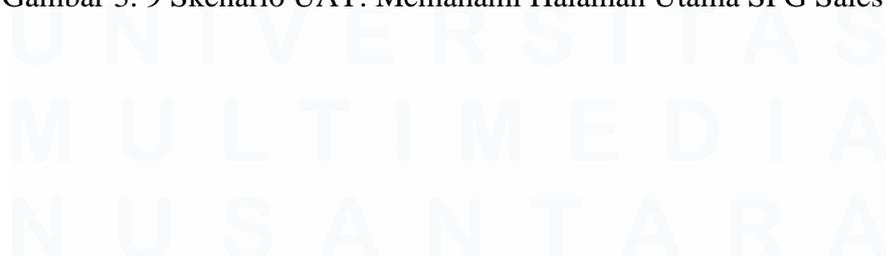
Di bagian ini, User harus memahami kegunaan data tabel Daftar Penjualan promotor yang terdiri dari data pembelian konsumen, hingga grafik pencapaian barang terjual atau tidak terjual.

2. Memahami Halaman Utama SPG Sales



Gambar 3 Halaman Utama Daftar Penjualan Sales Promotor

Gambar 3. 9 Skenario UAT: Memahami Halaman Utama SPG Sales



Tabel 3. 3Penilaian User kategori "Memahami halaman utama SPG Sales"(1)

No	Proses	Langkah	Hasil yang diharapkan	Status
1	Tambah Data SPG secara manual dan secara import dari local data	Secara manual, Klik "NEW" dan apabila sudah ada data dari local, klik ikon sebelah kanan tombol "NEW" (Export All).	Pada saat klik "NEW" akan ke halaman Pembuatan Daftar Penjualan dan apabila klik Export All akan menampilkan data penjualan yang sudah ada di local (device user).	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
2	Pencarian data SPG melalui kolom "Search"	Ketik di kolom "Search", dan isi data yang mau dicari.	Menampilkan hasil data yang dicari.	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
3	Menunjukkan Navigasi Data	Klik Navigasi data, lalu ketik "1 (sampai jumlah data yang diinginkan)"	Menampilkan data-data sesuai jumlah yang diinginkan	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
4	Membaca data daftar penjualan di Tabel Daftar Penjualan	Membaca salah satu data di tabel daftar penjualan terdiri dari: Kode, Tanggal Penjualan, Sales Promotor, Toko, Operating Unit, Target, Total Sales, dan Status	User bisa memahami dari data Daftar penjualan	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
5	Pemilihan data Melalui Group, Filter, dan Favorites	Pilih Filter untuk Filtrasi Data, Pilih Group untuk Mengelompokkan satu pilihan data, dan pilih Favorites untuk menandai data utama.	Menampilkan data-data yang sudah di pilih untuk filtrasi.	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
6	Penggunaan Measures, Flip Axis, Expand All, dan Download Excel	Pilih Measures untuk memilih matriks yang ingin ditampilkan dalam pivot table, Pilih Flip Axis untuk mengubah orientasi baris menjadi kolom	Menampilkan data-data yang sudah diatur kedalam pivot table	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

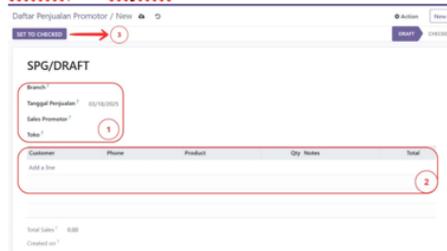
Tabel 3. 4 Penilaian User kategori "Memahami halaman utama SPG Sales"(2)

		atau sebaliknya. Pilih Expand All untuk mengatur tampilan data dalam format hierarki, dan Pilih Download xlsx untuk ekspor data ke dalam format Excel		
7	Mengubah Tampilan Daftar dan Grafik	Pilih salah satu (dari grafik, daftar, maupun pivot) untuk mengubah tampilan data yang diinginkan user.	Menampilkan bentuk data Daftar Penjualan sesuai keinginan user	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
8	Tampilan data Pivot	Klik ikon "+" total untuk menampilkan data yang ingin ditampilkan di tabel pivot	Menampilkan data pembuatan penjualan/ sales promotor/ dll	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
9	Penggunaan Measure dan pemilihan Chart	Klik "Measures" untuk memilih salah satu data yang akan ditampilkan, dan pilih salah satu Chart (yang terdiri dari bar, line, pie, dan stacked) yang akan ditampilkan	Menampilkan bentuk chart sesuai keinginan user.	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
10	Membaca Grafik, dan Legenda Warna	Menampilkan grafik dan legenda Warna sesuai Data Penjualan	User bisa membaca data sesuai grafik dan legenda warna.	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan

4) Skenario UAT: Membuat Draft Penjualan

Dalam Skenario UAT ini, User memahami pembuatan penawaran penjualan yang berisikan dari nama customer, barang - barang apa saja yang dibeli oleh customer, dan pembelian tersebut dalam proses deal done atau tidak.

3. Membuat Draft Penjualan



Gambar 4 Halaman pembuatan draft penjualan SPG

No	Proses	Langkah	Hasil yang diharapkan	Status
1	Mengisi detail pembuatan data Penjualan baru	Ketik data: 1. Branch (Daerah/Cabang) 2. Tanggal Penjualan 3. Sales Promotor 4. Toko/Vendor	Data penjualan baru sudah terisi	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
2	Mengisi detail data penjualan barang customer	Klik Add line untuk membuat penjualan barang customer yang terdiri dari: 1. Customer 2. No. Telpom Customer 3. Product yang customer beli 4. Quantity (Jumlah Barang) 5. catatan 6. Total (biaya yang harus dibayarkan)	Menampilkan data penjualan barang customer	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan

6 of 9

Gambar 3. 10 Skenario UAT : Membuat draft penjualan, beserta tabel penilaian user

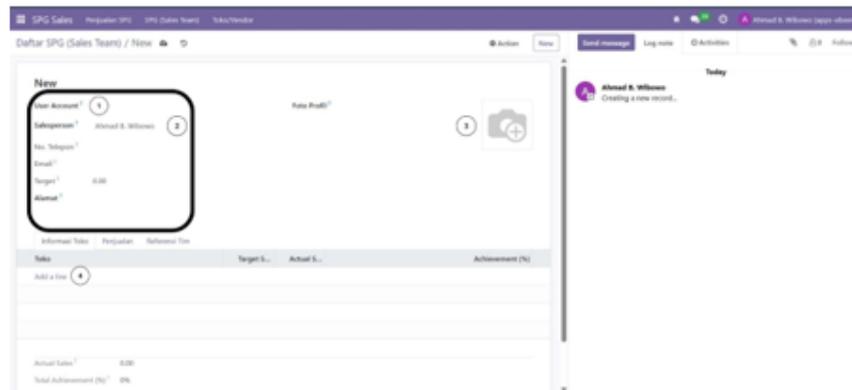
Tabel 3. 5 Penilaian user di Skenario UAT "membuat draft penjualan"

		kepada customer)		
3	Analisa draft Penjualan SPG oleh SPV Sales dan Pengubahan dari Draft ke Checked	SPV Sales akan menganalisa permintaan penjualan SPG. Dan apabila sudah di approve oleh SPV Sales, Klik "Set to Checked"	Menampilkan data Draft penjualan menjadi Check Data Penjualan	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan

5) Skenario UAT: Membuat Penambahan SPG

Dalam Langkah Skenario ini, user mendaftarkan tim – tim sales yang sesuai dengan SPV nya. Yang diberikan akses untuk membuat penambahan SPG ialah Manager maupun SPV sales sesuai dengan tim yang sudah terbentuk di perusahaan.

4. Membuat Penambahan SPG



Gambar 3 Halaman Daftar Penambahan SPG Sales

No	Proses	Langkah	Hasil yang diharapkan	Status
1	Mengisi User Account	Ketik User Account yang sudah terinput dari sistem Odoo (sudah termasuk No. Telepon, Email, beserta Target)	Data dari sistem Odoo langsung terisi di User Account	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
2	Memilih Sales Person	Klik Sales Person sesuai Koor SPG yang sudah ditetapkan	Pengisian SPG sesuai dengan Sales Person yang sudah	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus

Gambar 3. 11 Skenario UAT: Membuat Penambahan SPG beserta tabel penilaian user

			ditetapkan di perusahaan	<input type="checkbox"/> Belum dilakukan
3	Menginput Foto Profile SPG	Klik Pencil yang berada di gambar kamera untuk menambahkan foto profile SPG yang sudah di berikan oleh tim HR.	Input Foto sesuai dengan data diri	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
4	Menginput Informasi Toko	Klik Add line untuk mengisi Informasi toko yang terdiri dari nama toko yang akan ditempatkan oleh SPG, Target Sales, Actual Sales, dan Achievement	Penginputan SPG sesuai dengan penempatan Toko/Vendor	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan

Tabel 3. 6 Penilaian user di skenario UAT: Membuat penambahan SPG

6) Skenario UAT: Penambahan Toko / Vendor

Di Skenario UAT CRM ini, user menambahkan data toko / vendor untuk menambahkan tempat distribusi barang yang akan di jual oleh pihak terakhir yaitu toko / vendor.

5. Membuat Penambahan Toko/Vendor

Gambar 6 Halaman Penambahan Toko/Vendor

No	Proses	Langkah	Hasil yang diharapkan	Status
1	Mengisi Partner Toko	Ketik Partner Toko yang sudah terinput dari Koor Sales (sudah termasuk Nama Toko, No telepon, dan Email)	Input data partner toko yang sudah bekerja sama dengan Perusahaan	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
2	Memilih SPG	Klik SPG untuk memilih SPG yang	Input SPG sesuai	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/>

8 of 9

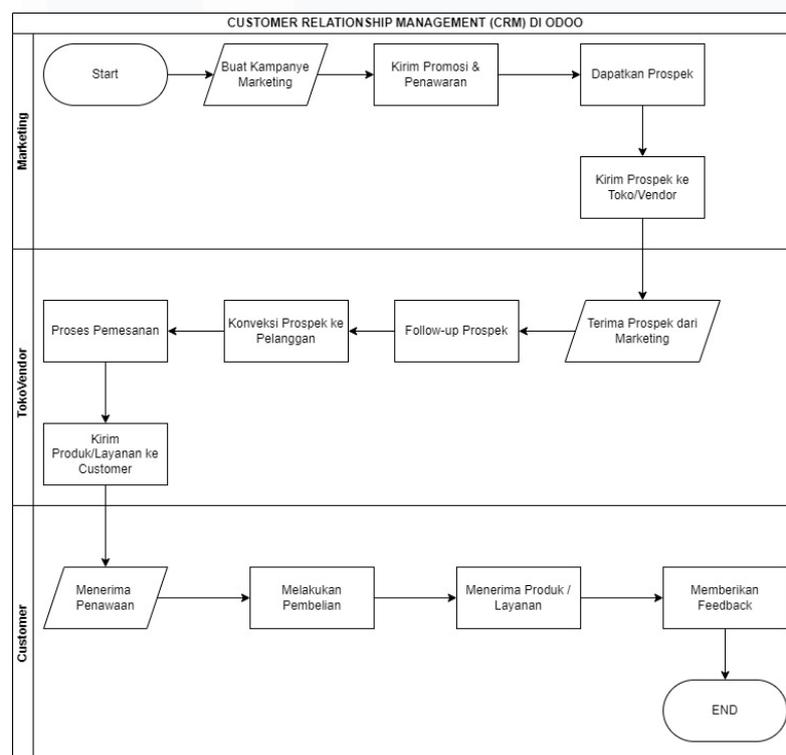
Gambar 3. 12 Skenario UAT: Penambahan Toko / Vendor beserta penilaian user

b. UAT CRM (Customer Relationship Manager).

CRM (Customer Relationship Manager) atau dalam Bahasa Indonesia Manajemen Hubungan Pelanggan merupakan sistem atau strategi yang digunakan perusahaan untuk mengelola interaksi dan hubungan dengan pelanggan potensial maupun pelanggan yang sudah ada.

Didalam UAT ini terdapat penjelasan bagian – bagian modul CRM yang berada di ERP Odoo. Berikut bagian – bagian yang dijelaskan dalam UAT

1) Flowchart dari Customer Relationship Management



Gambar 3. 13 Flowchart Custom Relationship Management Odoo

Yang berperan di alur CRM ini ada 3:

- Divisi Marketing

Bagian user marketing PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa ini menjalankan tugas dari membuat kampanye marketing, kirim promosi dan penawaran ke toko / vendor atau langsung ke customer, dapatkan prospek dan kirim ke toko / vendor.

- Toko / Vendor

Di bagian user toko / vendor, user ini mendapatkan prospek dari tim marketing PT Jaya Bersama Perkasa Saputra, lalu di tindak lanjut prospek tersebut di konversi ke pelanggan, dan terakhir kirim produk / layanan ke pelanggan.

- Customer

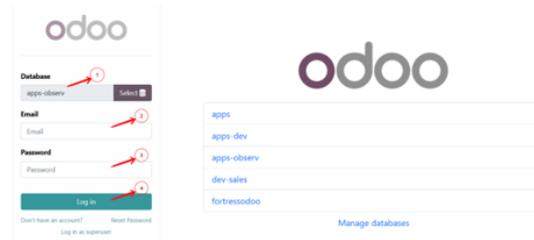
Dan di bagian terakhir ini, user Customer mendapatkan tawaran dari pihak toko / vendor yang berupa produk pintu baja Fortress. Apabila sudah cocok dengan barang pilihan user, maka user tersebut melakukan pembelian barang dan barang akan dikirimkan dari toko ke tangan customer. Dan Langkah terakhir dari flowchart modul CRM Odoo ialah memberikan feedback kepada toko / vendor dan produsen pintu baja apakah layanan dari kedua user tersebut baik atau buruk.

2) Skenario UAT: Login Ke Database Odoo

Dalam skenario awal UAT ini, diawali dengan user (karyawan perusahaan) diberikan akses masuk ke database ERP Odoo oleh tim MIS yang berupa email Outlook, kemudian login sesuai email dan password yang diberikan.

SKENARIO UAT

1. Login ke Database Odoo



Gambar 2 Halaman Login dan Daftar Database

No	Proses	Langkah	Hasil yang diharapkan	Status
1	Memilih Database	Klik Select pada Database, dan pilih Database sesuai yang ditunjukkan	Odoo Menampilkan Database yang telah disediakan oleh Tim MIS	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
2	Mengisi Email	Ketik pada kolom yang diberikan untuk mengisi Email.	Menampilkan Email user yang sudah di daftarkan oleh Tim MIS	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
3	Mengisi Password	Ketik pada kolom yang diberikan untuk mengisi Password	Menampilkan Password user	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
4	Log In	Klik Log In untuk memasuki halaman selanjutnya.	Akan Menampilkan ke halaman utama "Daftar Penjualan Sales"	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan

Gambar 3. 14 Skenario UAT: Login Ke database Odoo berserta penilaian user

- 3) Skenario UAT: Memahami Halaman My Pipeline / My Activites
 Dalam skenario ini, user mendata timeline – timeline kedepannya seperti pembayaran terakhir customer, menyuplai barang – barang ke toko / vendor, dsb.



2. Memahami Halaman My Pipeline / My Activities

Gambar 3 Halaman Utama My Pipeline / My Activities

No	Proses	Langkah	Hasil yang diharapkan	Status
1	Tambah Data Peluang Penjualan	Klik "NEW" untuk menginput Formulir Data Peluang Penjualan	Pada saat klik "NEW" akan ke halaman Pembuat data Peluang Penjualan	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
2	Pemilihan data Melalui Group, Filter, dan Favorites	Pilih Filter untuk Filtrasi Data, Pilih Group untuk Mengelompokkan satu pilihan data, dan pilih Favorites untuk usenandai data utama	Menampilkan data-data yang sudah di pilih, untuk filtrasi.	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
3	Mengubah Tampilan Daftar dan Grafik	Pilih salah satu data Daftar Peluang Penjualan (dari grafik, daftar, kalender, maupun pivot) untuk mengubah tampilan data yang di-gunakan user	Menampilkan bentuk data Daftar Peluang Penjualan sesuai keinginan user	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
4	Membaca data daftar peluang Penjualan di Tabel Daftar Peluang Penjualan	Membaca salah satu data di tabel daftar penjualan terdiri dari: kontak organisasi, Opportunity, Email, No Handphone, dan	User bisa memahami Apakah data Daftar Peluang Penjualan tersebut baru dibuat, sudah memenuhi syarat, baru mencapai, atau sudah goal (won)	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan

Gambar 3. 15 Skenario UAT: Memahami halam my activities / my pipeline beserta penilaian user



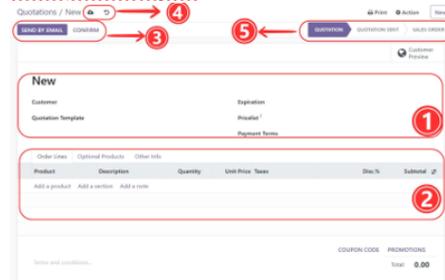
		Ekspektasi Pendapatan		
5	Pencarian data melalui tanggal	Klik "Today" untuk langsung ke data hari ini, klik "Month" untuk menampilkan data sesuai tanggal, bulan, dan tahun	Menampilkan data-data yang sudah di pilih sesuai tanggal yang ditentukan	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
6	Pencarian data Peluang Penjualan melalui kolom "Search"	Ketik di kolom "Search", dan isi data yang mau dicari	Menampilkan hasil data yang dicari	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
7	Membaca data yang sesuai tanggal	Pilih data yang mau dicari sesuai tanggal	Menampilkan data yang dicari sesuai tanggal di post data tersebut	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
8	Penggunaan Measures, Flip Axis, Expand All, dan Download Excel	Pilih Measures untuk memilih matriks yang ingin ditampilkan dalam pivot table, Pilih Flip Axis untuk mengubah orientasi baris menjadi kolom atau sebaliknya, Pilih Expand All untuk mengatur tampilan data dalam format hierarki, dan Pilih Download xlsx untuk ekspor data ke dalam format Excel	Menampilkan data-data yang sudah diatur kedalam pivot table.	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
9	Tampilan data Pivot	Klik ikon "+" total untuk menampilkan data yang ingin ditampilkan di tabel pivot	Menampilkan data pembuatan peluang penjualan	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
10	Membuat Jadwal Aktifitas	Klik ikon "+" sebelah "schedule activity" untuk menambahkan data peluang	Menampilkan data-data peluang penjualan yang sudah ada	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan

Tabel 3. 7 Penilaian user untuk skenario UAT: memahami halaman my activities / my pipeline

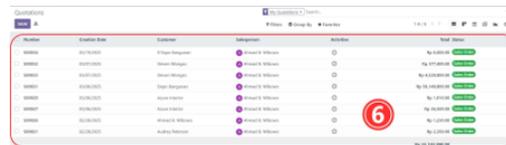
4) Skenario UAT: Membuat Penawaran Penjualan

Dalam skenario ini, user membuat data pembelian produk customer dari hanya memesan barang hingga pembayaran sukses.

3. Membuat Penawaran Penjualan



Gambar 4 Halaman pembuatan data pembelian barang customer



Gambar 5 Halaman Daftar Penjualan Barang Customer

No	Proses	Langkah	Hasil yang diharapkan	Status
1	Mengisi detail pembuatan data pembelian customer	Ketik data: 1.Customer 2.Quotation Template 3.Expiration 4.Pricelist	Data Pembelian Customer sudah terisi	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan

Gambar 3. 16 Skenario UAT: membuat penawaran penjualan



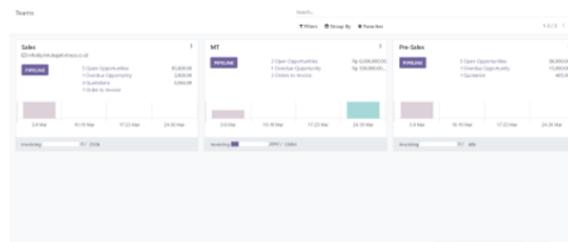
		5.Payment Terms		
2	Mengisi detail data pembelian barang customer	Klik "Add a Product" untuk mengisi data barang yang dibeli oleh customer, Klik "Add a Section" untuk mengisi pembagian barang sesuai kegunaannya, dan Klik "Add a note" untuk mengisi catatan pembelian barang	Data produk, catatan sudah terisi	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
3	Menyelesaikan pembuatan data pembelian barang customer	Klik "Confirm" untuk menyelesaikan pembuatan data pembelian barang customer, dan klik "Send by Email" untuk mengirim data pembelian ke email customer	Pembuatan Pembelian barang customer sudah dibuat	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
4	Menyimpan atau membatalkan pembuatan data	Klik logo avan untuk menyimpan data, atau klik logo "Repeat" untuk membatalkan pembuatan data	Data disimpan di quotations atau data tidak jadi dibuat.	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
5	Perubahan status data	Setelah klik "Confirm", status data akan berubah	Status data berubah dari "Quotations" → "Quotations Sent" → "Sales Order".	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan
6	Membaca Data-data Penjualan customer	Setelah di buat data penjualan, data akan dimasukkan ke daftar data-data penjualan barang customer. Yang berisi data: 1. Nomor data yang dibuat (Number) 2. tanggal pembuatan data (Creation Date) 3. Customer 4. Salesperson 5. Activites 6. total pembelian (Total) 7. Status		<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan

Tabel 3. 8 Penilaian user untuk skenario UAT: membuat penawaran penjualan

5) Skenario UAT: Memahami Data – Data Penjualan Tim

Dalam skenario ini, user memahami data – data penjualan Tim dari jenis produk, waktu, dan besarnya penjualan pada saat itu.

4. Memahami Data-Data Penjualan per Tim



Gambar 6 Halaman Teams

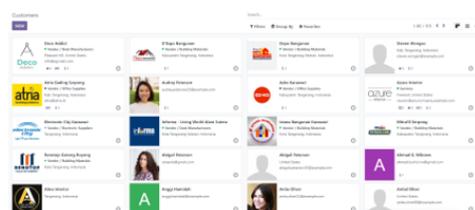
No	Proses	Langkah	Hasil yang diharapkan	Status
1	Membaca Data-data penjualan per tim	User mengecek data-data penjualan barang per tim	User akan mengetahui data-data penjualan barang yang dijual oleh sebuah tim	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan

Gambar 3. 17 Skenario UAT: Memahami data-data penjualan per tim dan tabel penilaian user

6) Skenario UAT: Mencari Data Customer atau Toko / Vendor

Dalam skenario ini, user mencari data customer yang pernah membeli produk pintu baja Fortress, atau mencari Toko / Vendor yang merupakan distributor produk pintu baja Fortress untuk menyuplai barang Kembali atau menawarkan produk terbaru dari Fortress.

5. Mencari Data Customer dan Toko/Vendor



Gambar 7 Halaman Kontak Customer dan Toko/Vendor

No	Proses	Langkah	Hasil yang diharapkan	Status
1	Mencari Kontak Customer atau Toko/Vendor	Cari data Customer untuk didata kedalam data penjualan	Input data customer atau Toko/Vendor untuk mengisi pembeli barang	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/> Belum dilakukan

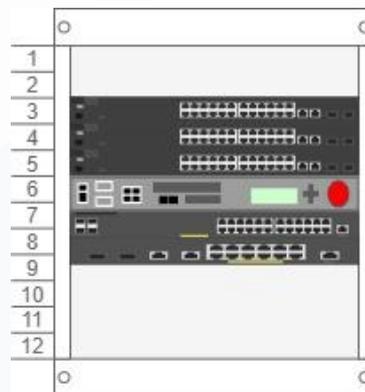
Gambar 3. 18 Skenario UAT: Mencari data customer dan Toko/Vendor beserta tabel penilaian user

3. Migrasi Infrastruktur Server

Migrasi infrastruktur server adalah proses memindahkan seluruh atau sebagian elemen infrastruktur IT (seperti server, data, aplikasi, layanan, dan konfigurasi jaringan) dari lingkungan lama ke lingkungan baru. Tujuannya bisa bermacam-macam, seperti meningkatkan performa, efisiensi, keamanan, atau mengadopsi teknologi terbaru.

Disini penulis migrasi-kan infrastruktur server fisik ke fisik (P2P) dikarenakan PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa memiliki infrastruktur server yang bisa dibbilang kecil raknya dan device yang berada di ruang server perusahaan tidak tersusun dengan rapih sehingga membutuhkan rak server yang lebih besar untuk mentata device tersusun rapih di rak server baru.

Sebelumnya rak yang digunakan yaitu Indorack 20u yang ukuran 60x60x60 cm yang hanya mencakup 3 router Mikrotik 16 port, 1 NVR CCTV Hikvision, dan 3 modem ZTE F670L (letaknya dibawah angka 12). Sehingga tidak bisa mencakup 6 CPU Server Pusat perusahaan dan kantor cabang.



Gambar 3.19 Susunan Rak server lama

Dan sebagai gantinya, perusahaan menggunakan rak server Indorack 42u yang berukuran 115x60x207 cm yang sudah bisa mencakup semua barang yang berada diluar rak lama.



Gambar 3.20 Rak baru yang sudah terpasang

4. Menyelesaikan Masalah Teknis User

Selain membuat CRUD, UAT Odoo, dan migrasi infrastruktur server, Penulis juga menyelesaikan masalah teknis umum yang dihadapi oleh user. Berikut masalah-masalah yang di hadapi PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa:

- Menginstall update software Flexnote untuk user dan menghapus software yang versi lamanya.
- Print yang terkait pembayaran barang jasa, Amandemen Kontrak berlanggan Internet, Formulir API, dll punya tim user MIS
- Memperbaiki mesin arcade yang tidak bisa hidup dikarenakan mesin tersebut sering dihidupkan dan dimatikan.
- Mendata user yang tidak memiliki email kantor (email outlook).
- Memperbaiki laptop user yang tidak bisa mengeprint file dikarenakan software printer nya sudah usang.

3.3 Kendala yang Ditemukan

Kendala yang Penulis dialami selama menjalani kerja magang di PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa, seperti Jaringan yang digunakan selalu mengalami masalah

sehingga menghambat pekerjaan, pemberian akses data yang keseluruhan dikarenakan rahasia perusahaan.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Selama praktik kerja magang di PT Jaya Bersama Saputra Perkasa, penulis menemukan solusi sebagai berikut:

1. Dari segi jaringan, Semua anggota tim mengalaminya, jadi tidak hanya penulis yang mengalami kendala tersebut. Salah satu cara untuk mengatasi jaringan buruk saat kerja adalah dengan menggunakan kuota atau kabel penguat sinyal untuk laptop. Meskipun kadang-kadang terjadi koneksi terputus, hal itu tidak terlalu sering seperti awal. Saat menggunakan kuota internet pribadi, supervisor sendiri menyarankan untuk *reimburse* kepada tim divisi finance dalam pembelian kuota internet.
2. Dari segi akses data, penulis sudah memberitahukan kendala tersebut kepada supervisor dan solusi yang diberikan oleh beliau ialah diberikan akses data pada saat diperlukan saja untuk sebuah proyek.

