

BAB 1. PENDAHULUAN

Pada Bab 1 ini, akan dijelaskan mengenai latar belakang masalah pembuatan aplikasi ini, rumusan masalah, tujuan pembahasan, ruang lingkup kajian, sumber data dan sistematika penyajian.

1.1 Latar Belakang Masalah

Caezar motor merupakan salah satu distributor *spare part* motor yang berada di Nusa Tenggara Barat (NTB). Saat ini Caezar Motor masih menggunakan cara manual untuk menilai kinerja dari agen atau pelanggan, dimana pihak Caezar Motor merasa kesulitan jika harus mencari data-data pemesanan barang dan data pembayaran hutang agen atau pelanggan pada arsip, dengan menyimpan data pada arsip timbul kekhawatiran jika suatu saat nanti ada beberapa data yang hilang. Saat ini, Caezar Motor melakukan pemantauan dikota mana transaksi pembelian barang *spare part* motor yang paling banyak dengan cara melihat data dari laporan pemasukan secara satu persatu. Dalam melakukan pemesanan barang, agen atau pelanggan memesan barang *spare part* motor melalui telepon atau SMS sehingga agen atau pelanggan belum mengetahui apakah barang *spare part* motor yang akan dipesan tersedia atau tidak tersedia, kemudian pemesanan tersebut hanya dicatat dibuku pemesanan barang *spare part* motor. Saat ini, Caezar Motor sudah memiliki program aplikasi untuk membantu pekerjaan pada Caezar Motor, akan tetapi program aplikasi tersebut hanya dapat mengelola data barang-barang *spare part* saja dan data-data barang *spare part* motor diprogram aplikasi yang sudah ada tidak dilengkapi dengan data *supplier*, sehingga hal ini menyulitkan pihak Caezar Motor untuk mengetahui siapa *supplier* dari barang-barang *spare part* motor tersebut.

Seiring berjalannya waktu, agen atau pelanggan Caezar Motor semakin bertambah banyak, hal ini juga berdampak apabila data transaksi penjualan masih tetap diarsipkan maka pihak Caezar Motor akan mengalami peningkatan kesulitan dalam menilai kinerja agen atau pelanggan. Dengan bertambahnya agen atau pelanggan, Caezar Motor

membutuhkan bantuan beberapa *sales* untuk menangani agen atau pelanggan yang berada diluar pulau NTB, *sales* tersebut hanya ditugaskan untuk melakukan *take order* dan mengantar barang pesanan pada masing-masing agen atau pelanggan dan Caezar Motor juga akan menilai kinerja dari masing-masing *sales* untuk meningkatkan penjualan pada Caezar Motor.

Beberapa hal yang sudah dijabarkan diatas dapat mengakibatkan pekerjaan dari pihak Caezar Motor tidak efektif. Sehingga dibuatlah sebuah aplikasi *website* atau program aplikasi komputer yang dapat membantu pekerjaan dari pihak Caezar Motor dalam mengetahui dikota manakah transaksi penjualan barang-barang *spare part* motor Caezar Motor yang paling banyak, dapat memantau kinerja dari masing-masing agen atau pelanggan, dapat memantau kinerja *sales*, serta *website* yang dapat membantu agen atau pelanggan untuk mendapatkan informasi barang dan memudahkan proses pemesanan barang.

Oleh karena itu, tugas akhir ini mengambil judul sistem informasi manajemen penjualan dengan menerapkan *CRM SFA (sales force automation)* dan *operational*.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang terdapat pada subbab 1.1, maka didapatkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana membuat aplikasi yang membantu Caezar Motor dalam memantau kinerja setiap agen atau pelanggan dan *sales*?
2. Bagaimana membuat aplikasi yang membantu Caezar Motor dalam menganalisis dikota manakah transaksi penjualan barang paling banyak?
3. Bagaimana membuat *website* yang membantu agen atau pelanggan Caezar Motor dalam proses pemesanan barang dan mendapatkan informasi mengenai barang yang akan dipesan?

1.3 Tujuan Pembahasan

Proyek “Sistem Informasi Manajemen Penjualan Dengan Menerapkan *CRM SFA (sales force automation)* dan *Operational*” dimaksudkan :

1. Menghasilkan perangkat lunak untuk aplikasi Sistem Informasi Manajemen Penjualan Dengan Menerapkan *CRM SFA (sales force automation)* dan *Operational* yang dapat memonitoring kinerja masing-masing agen atau pelanggan dan sales dalam melakukan transaksi pembelian dan penjualan barang.
2. Menghasilkan perangkat lunak yang dapat menganalisis dikota-kota manakah transaksi penjualan barang dari Caezar Motor yang paling banyak.
3. Membantu agen atau pelanggan dari Caezar Motor untuk melakukan proses pemesanan barang secara praktis dan mendapatkan informasi barang secara jelas pada *website* tersebut.

1.4 Ruang Lingkup Kajian

Berikut ini merupakan ruang lingkup kajian yang akan mendukung pembuatan aplikasi sistem informasi manajemen penjualan dengan menerapkan *CRM SFA (sales force automation)* dan *operational*.

Spesifikasi *hardware* minimum yang diperlukan :

- Prosesor : Intel Pentium 4 2,0 Ghz
- RAM : 1 GB
- Harddisk : 40 GB
- Internet connection : 64 kbps
- Network : 10/100mbps LAN

Spesifikasi *software* yang digunakan :

- *Dreamweaver, PHP designer*
- Menggunakan bahasa pemrograman *PHP*
- Aplikasi dapat diakses lewat web browser (*Internet Explorer, Mozilla Firefox, Google Chrome, Opera, dan Safari*)

Aplikasi yang akan dibentuk secara umum akan menangani hal-hal sebagai berikut :

- Aplikasi yang dihasilkan adalah aplikasi berbasis *website* yang hanya diimplementasikan oleh Caezar Motor dan agen atau pelanggan yang sudah terdaftar menjadi *member*.
- Hak akses dibagi menjadi lima yaitu *owner*, admin penjualan, admin pembelian, agen atau pelanggan dan *sales*.
- Data yang dapat diolah meliputi data barang, data agen atau pelanggan, data karyawan, data penjualan barang, data pemesanan barang, data pembelian barang, laporan pemasukan, laporan pengeluaran, data dikota mana barang paling laris, data kinerja agen atau pelanggan mulai dari hutang, transaksi penjualan *sales*, serta keaktifan agen atau pelanggan tersebut dalam mengambil barang di Caezar Motor.
- *Owner* dapat mengontrol semua kegiatan sistem yang ada di Caezar Motor.
- Admin pembelian bertugas untuk mengelola data barang yang harus dipesan ke *supplier*, melihat data *supplier* , melihat data pembelian dan melihat laporan pengeluaran.
- Admin penjualan bertugas untuk melihat data agen atau pelanggan, mengelola data pemesanan barang oleh agen atau pelanggan, melihat data penjualan, dan melihat laporan pemasukan.
- agen atau pelanggan dapat mengakses *website* untuk melakukan pemesanan barang tetapi agen atau pelanggan tersebut tidak diwajibkan mengakses *website* sebagai alternatif termudah untuk melakukan proses pemesanan barang.
- Agen atau pelanggan memiliki batas waktu selama 1 bulan untuk melunasi piutang dengan jenis pembayaran non tunai disetiap pengambilan barang ke caezar motor.

- Caezar motor memiliki batas waktu selama 3 bulan untuk melunasi piutang disetiap pengambilan barang ke supplier.
- Aplikasi ini tidak menangani sistem cicilan pembayaran piutang, pembayaran piutang dilakukan hanya satu kali proses pembayaran dengan batas waktu yang sudah ditentukan.
- Transaksi penjualan *sales* hanya dapat diakses oleh *owner* .
- Laporan pengeluaran yang dihasilkan hanya merupakan pengeluaran dari pembelian barang ke *supplier*.
- Agen atau pelanggan yang memesan barang melalui *sales* maka jenis pembayarannya adalah non tunai, apabila agen atau pelanggan ingin membayar tunai atau ingin melunasi piutang, maka agen atau pelanggan langsung melakukan *transfer* ke rekening Caezar Motor tidak melakukan transaksi pembayaran melalui *sales*.
- *Sales* bertugas untuk melihat data barang yang tersedia dan melihat *history* transaksi penjualan barang kepada pelanggan.

1.5 Sumber Data

Salah satu hal yang mempengaruhi kualitas hasil penelitian adalah kualitas data yang di kumpulkan. Pengumpulan data dapat dilakukan dengan berbagai cara. Ada 2 sumber data, yaitu:

1. Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh melalui data-data yang diberikan oleh Caezar Motor, wawancara langsung dan observasi ke Caezar Motor.

2. Data sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari internet, studi *literature*, pembelajaran mata kuliah yang diajarkan di Universitas Kristen Maranatha, dan sumber-sumber lainnya untuk mendukung kebenaran data primer.

1.6 Sistematika Penyajian

Berdasarkan pembahasan sub bab diatas, maka akan disusun sistematika penyajian sebagai berikut :

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini membahas mengenai pendahuluan yang terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan, ruang lingkup kajian, sumber data, serta sistematika pembahasan dari proyek tugas akhir ini.

BAB 2 KAJIAN TEORI

Bab ini membahas mengenai teori-teori yang digunakan dan berhubungan dengan perancangan aplikasi sistem informasi manajemen penjualan dengan menerapkan *CRM SFA (sales force automation)* dan *operational*.

BAB 3 ANALISIS DAN RANCANGAN SISTEM

Bab ini membahas mengenai rancangan aplikasi yang meliputi Proses Bisnis, *Entity Relational Diagram (ERD)*, *Data Flow Diagram (DFD)*, Kamus Data, *PSPEC*, *User Interface Design (UID)*.

BAB 4 HASIL PENELITIAN

Bab ini membahas mengenai kumpulan *screenshot* dari proyek yang dibuat beserta penjelasan dari tiap fungsi utama yang dibuat.

BAB 5 PEMBAHASAN DAN UJI COBA HASIL PENELITIAN

Bab ini membahas mengenai mengenai pengujian dan analisa terhadap masing-masing fungsi dari aplikasi.

BAB 6 SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini membahas mengenai kesimpulan dari pembahasan pada perancangan serta analisa pengujian aplikasi yang dibuat. Untuk lebih meningkatkan hasil akhir yang lebih baik maka penulis juga memberikan saran-saran untuk perbaikan serta penyempurnaan aplikasi ini.

