

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

PT. Parastar Distrindo merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang pendistribusian barang di industri Telekomunikasi. PT.Parastar Distrindo itu sendiri merupakan *dealer* resmi untuk operator telekomunikasi di Indonesia salah satunya yaitu Telkomsel. Di dalam pendistribusian produk dari Telkomsel itu sendiri, Parastar (sebutan untuk PT.Parastar Distrindo) menggunakan *sales* sebagai ujung tombak dari penjualan produk dari Telkomsel itu sendiri. Untuk setiap transaksi khususnya di Kota Cimahi, seorang *sales* menampung pesanan produk dari kosumen(*outlet*) dan mengantarkan pesannya sampai ke tempat *outlet* itu berada. Namun di dalam kesehariannya muncul beberapa masalah seperti kesalahan di dalam penulisan barang, kesalahan menghitung jumlah pembayaran, kesalahan dalam perhitungan stok, penyebaran informasi terbaru tentang perusahaan yang tidak sampai ke *sales*, beberapa pesanan yang tidak tertangani, beberapa tagihan yang tidak tertagih oleh *sales* dan juga *sales* harus melaporkan rekap penjualan produk setiap harinya kepada admin. Tentunya masalah ini berpengaruh terhadap keuntungan yang didapatkan dari Parastar itu sendiri.

Untuk membantu mengatasi masalah tersebut, akan dibuat suatu rancangan aplikasi berbasis *website* menggunakan metode yang memaksimalkan kinerja *sales* atau disebut dengan *Sales Force Automation*. Metode *Sales Force Automation* terdiri atas pengelolaan penjualan, pengelolaan kontak, pengelolaan aktifitas serta pengelolaan informasi berupa berkas dan berita. Harapannya aplikasi ini menjadi salah satu solusi yang baik untuk memecahkan masalah yang ada dan dengan aplikasi ini diharapkan memberikan manfaat dan kemudahan bagi Parastar pada umumnya dan *sales* pada khususnya.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang masalah di atas, maka dapat dijabarkan rumusan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana mengelola penjualan sehingga menjadi lebih cepat dan lebih efisien ?
2. Bagaimana mengelola data *outlet* sehingga dapat dipergunakan untuk aktifitas penjualan ?
3. Bagaimana mengelola informasi aktifitas yang diberikan kepada *sales* sehingga setiap *sales* mendapat informasi aktifitas yang sama ?
4. Bagaimana pengelolaan aktifitas *sales* sehingga kinerja *sales* menjadi efisien dan mengurangi kesalahan manusia (*human error*) ?

1.3 Tujuan Pembahasan

Berdasarkan perumusan masalah, maka dapat dikemukakan suatu tujuan dari pembahasan yaitu :

1. Membuat sistem informasi penjualan yang digunakan untuk mengelola data penjualan.
2. Melakukan pengelolaan data *outlet* sehingga *sales* mengetahui data lengkap dari *outlet* dan catatan penjualannya.
3. Melakukan pengelolaan dan penyebaran informasi aktifitas berupa berkas dan berita secara merata kepada setiap *sales*.
4. Melakukan pengelolaan aktifitas dengan membuat daftar aktifitas, sehingga dapat mengurangi kesalahan manusia (*human error*) dan meningkatkan efektifitas kinerja *sales*.

1.4 Ruang Lingkup Kajian

Berdasarkan identifikasi masalah yang ada di atas, ruang lingkup untuk perancangan aplikasi ini adalah sebagai berikut :

1. Pengguna yang dapat mengakses aplikasi ini yaitu *supervisor*, *sales* dan juga *admin*.
2. Aplikasi ini menggunakan metode *Sales Force Automation* berdasarkan tiga kategori dengan rincian sebagai berikut :
 - Manajemen Kontak
 - Berupa pendataan mengenai informasi *outlet* secara lengkap.
 - Manajemen Informasi tentang data perusahaan
 - Penyebaran informasi aktifitas atau berita perusahaan yang penting (*Critical Corporate Knowledge*).
 - Pengelolaan dokumen berupa unggah dan unduh materi pelatihan.
 - Manajemen aktifitas
 - Menjadwalkan aktifitas seorang *sales*.
 - Menjadwalkan aktifitas penting seperti rapat , pelatihan dan acara-acara lainnya
3. Untuk pengembangan aplikasi , maka diberikan ruang lingkup sebagai berikut:
 - Perangkat Keras (Hardware)
 - *Prosesor* yang digunakan minimum Intel Pentium IV atau setaranya
 - *Memory RAM* yang digunakan minimum 256MB (*MegaByte*)
 - Kapasitas *hardisk* minimum 80GB (*GigaByte*).
 - Sistem operasi yang digunakan adalah *Windows* atau *Linux*.
 - Perangkat Lunak (*Software*)

- Implementasi aplikasi ini menggunakan XAMPP sebagai paket untuk Apache dan *MySQL*

1.5 Sumber Data

Dalam upaya memperoleh data yang digunakan untuk penyusunan laporan ini, ada dua jenis sumber yang didapat yaitu :

1. Sumber Data Primer

- Penelitian Lapangan: Metode ini berupa survey lapangan yang mengamati dan memperhatikan keadaan yang sebenarnya terjadi pada penjualan produk yang dilakukan oleh Parastar Distrindo
- Wawancara: Dalam metode ini, informasi dan data didapat dengan cara melakukan tanya jawab secara informal dengan pihak-pihak terkait.

2. Sumber Data Sekunder

Metode ini dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari berbagai macam buku dan literatur yang berguna untuk mencari dan mengumpulkan data penunjang penyusunan laporan ini.

1.6 Sistematika Penyajian

Penyusunan Tugas Akhir ini terbagi di dalam enam bab. Gambaran awal secara ringkas dari materi yang akan dibahas tiap bab adalah sebagai berikut :

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini membahas latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan pembahasan, ruang lingkup kajian, sumber data dan sistematika penyajian.

BAB 2 : KAJIAN TEORI

Bab ini membahas mengenai kajian teori yang digunakan dalam tahap analisis, rancangan dan pengujian aplikasi penelitian.

BAB 3 : ANALISIS DAN RANCANGAN SISTEM

Bab ini membahas mengenai analisis sistem, dan rancangan sistem yang terdiri dari arsitektur aplikasi, *Entity Relational Diagram*, dan perancangan antarmuka pengguna.

BAB 4 : HASIL PENELITIAN

Bab ini membahas hasil penelitian dan pembuatan aplikasi *Sales Force Automation* berbasis *website*.

BAB 5 : PEMBAHASAN DAN UJI COBA HASIL PENELITIAN

Bab ini membahas hasil uji coba aplikasi yang telah dibuat.

BAB 6 : SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini membahas simpulan dan saran terhadap penelitian yang telah dibuat.