

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

PT Beta Farma adalah sebuah perusahaan yang bergerak sebagai pedagang besar farmasi yang memiliki 2 jenis penjualan yaitu penjualan retail dan grosir. Maka dari itu diperlukan sales yang handal untuk menangani penjualan obat grosir karena persaingan semakin ketat dan sulit. Dengan memasukan ke penjual lain diharapkan dapat menaikkan keuntungan yang didapat dari para reseller.

Untuk saat ini semua proses tersebut masih dikerjakan secara manual. Sales setiap hari ditugaskan ke pertoko, sesuai dengan jadwalnya. Pedoman tugas mereka hanya berupa kertas sehingga kemungkinan rusaknya itu besar. Setelah sampai ditujuan, tenaga sales menawarkan katalog obat kemudian pembeli tersebut jika berminat dapat memesan langsung ke tenaga sales dan setelah itu mengisi data pemesan dengan lengkap agar jelas berserta obat yang ingin dipesan. Lalu setelah pengisian pesanan obat selesai, sales kembali ke PT Beta Farma untuk pengambilan obat yang dipesan. Setelah itu tenaga *sales* kembali ke pembeli tersebut dan melakukan transaksi pembayaran pesanan obat tersebut. Terlihat sangat tidak efisien, maka dari itu penulis ingin membuat untuk mempermudah tenaga sales dalam melakukan tugas-tugasnya. Seperti melihat jadwal, melihat target-target. Sehingga diharapkan tenaga sales ini dapat bekerja secara maksimal.

1.2 Rumusan Masalah

Berikut beberapa masalah yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana membangun sebuah aplikasi sistem informasi untuk mengelola data tenaga *sales* yang lengkap ?
2. Bagaimana membangun aplikasi sistem informasi untuk mengelola tugas-tugas tenaga *sales* ?

3. Bagaimana membangun aplikasi sistem informasi untuk menghitung komisi dan bonus tenaga *sales* ?

1.3 Tujuan Pembahasan

Tujuan dari pembahasan adalah :

1. Untuk membuat sebuah aplikasi dengan data tenaga *sales* yang lengkap.
2. Untuk membuat sebuah aplikasi dengan pencatatan pembagian tugas tenaga *sales*.
3. Untuk membuat sebuah aplikasi menghitung komisi dan bonus berbasis *website*.

1.4 Ruang Lingkup Kajian

Berikut ini adalah antarmuka eksternal yang harus ada pada penerapan sistem Sales Activity Management PT Beta Farma :

1.4.1 Ruang Lingkup Aplikasi

Berikut ini adalah batasan aplikasi yang dikembangkan:

1. Admin dapat mengakses seluruh data yang ada melalui *form* yang telah disediakan. Mengisi tugas-tugas yang akan diberikan kepada tenaga sales dan melihat hasil kinerja mereka.
2. Tenaga *sales* dapat melihat tugas-tugas yang harus dikerjakan, target nominal yang harus dicapai.
3. Asumsi data jumlah barang selalu tersedia.

1.4.2 Ruang Lingkup Perangkat Keras

Perangkat keras yang digunakan adalah :

1. Pemasukan data harus dilakukan di komputer dengan menggunakan *keyboard* dan *mouse*.
2. Komputer atau laptop sebagai tempat penyimpanan data.

1.4.3 Ruang Lingkup Perangkat Lunak

Berikut ini adalah perangkat lunak :

1. Komputer atau laptop yang mendukung *Google Chrome* atau *Mozila Firefox*.
2. Komputer atau laptop yang mempunyai *DreamWeaver/Edit+/NetBeans*.
3. Komputer atau laptop yang mempunyai database XAMPP.

1.5 Sumber Data

Data-data yang digunakan untuk laporan ini adalah :

- Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh dari PT Beta Farma.

- Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari studi literatur, internet dan sumber-sumber lainnya untuk mendukung data primer.

1.6 Sistematika Penyajian

BAB 1 PENDAHULUAN

Berisi tentang uraian mengenai Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan Pembahasan, Ruang Lingkup Kajian Batasan Masalah dan Sistematika Penyajian.

BAB 2 KAJIAN TEORI

Berisi tentang dasar teori-teori yang akan dipakai untuk menyusun laporan Tugas Akhir

BAB 3 ANALISIS DAN RANCANGAN SISTEM

Berisi tentang hasil analisis dan rancangan dari sistem yang akan dibuat seperti ERD, user interface dan database.

BAB 4 HASIL PENELITIAN

Berisi tentang kumpulan screenshot dari aplikasi dan penjelasannya dari fungsi-fungsinya.

BAB 5 PEMBAHASAN DAN UJI COBA HASIL PENELITIAN

Berisi tentang hasil pengujian yang dilakukan pada aplikasi Sales Activity Management PT Beta Farma.

BAB 6 SIMPULAN DAN SARAN

Bagian ini untuk memberikan kesimpulan-kesimpulan serta kata-kata penutup laporan Tugas Akhir