

ABSTRAK

Manajemen tenaga sales merupakan suatu kebutuhan yang sangat diperlukan untuk setiap perusahaan, terutama untuk perusahaan di bidang penjualan motor. Sales merupakan aktor yang menjual motor kepada konsumen yang berinteraksi langsung dengan konsumen, sehingga sales mempunyai peranan inti dan penting dalam penjualan motor. Sales yang termanajemen dengan baik oleh perusahaannya secara tidak langsung memanajemen penjualan perusahaan tersebut. Proses manajemen tenaga sales yang masih dilakukan secara manual, tentunya akan menjadi suatu kendala dalam hal efektifitas penjualan motor, oleh karena itu solusi yang tepat untuk mengefektifkan proses penjualan motor, maka diperlukan pembuatan sistem informasi yang dapat memanajemen tenaga sales. Dengan dibuatkannya sistem informasi yang dapat memanajemen tenaga sales ini maka semua data konsumen, penjualan, bonus penjualan sales, target penjualan sales dan kinerja sales, datanya terintegrasi di dalam *database* dan diharapkan dapat mengefektifkan proses penjualan motor. Sehingga dapat memudahkan koordinator sales dalam mengontrol penjualan motor dan kinerja sales. Sales pun dapat dengan mudah mengelola data konsumen, melihat target penjualan dan bonus yang didapat dari penjualan tiap unit motor.

Kata Kunci: manajemen tenaga sales, penjualan motor, sales, konsumen, koordinator sales

ABSTRACT

Sales force management is an indispensable requirement for any company, especially for companies in the field of motorcycle sales. Sales is an actor who sells motorcycle to consumers who interact directly with the consumer, so that sales have a core and important role in motorcycle sales. Sales were well manageable by a company indirectly managing the company's sales. Sales force management processes are still done manually, of course would be an obstacle in terms of the effectiveness of motorcycle sales, therefore the perfect solution to streamline the process of selling a motor, it is necessary to manufacture information system that can manage the sales force. With maked information system that can manage the sales force is then all customer data, sales, sales bonus sales, sales targets and sales performance, integrated data in the database and is expected to streamline the process of selling a motor. So as to facilitate the sales coordinator in controlling motor sales and sales performance. Sales also can easily manage customer data, see the sales targets and bonuses earned from the sale of each motor unit.

Keywords: sales force management, sales of motorcycles, sales, customer, sales coordinator

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
PERNYATAAN ORISINALITAS LAPORAN PENELITIAN	ii
PERNYATAAN PUBLIKASI LAPORAN PENELITIAN	iii
PRAKATA	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
DAFTAR NOTASI/ LAMBANG	xvi
DAFTAR SINGKATAN	xviii
DAFTAR ISTILAH	xix
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan Pembahasan.....	2
1.4 Ruang Lingkup Kajian.....	2
1.5 Sumber Data	3
1.6 Sistematika Penyajian	4
BAB 2. KAJIAN TEORI	5
2.1 Customer Relationship Management (CRM)	5
2.2 Sales Force Automation (SFA)	6
2.2.1 Kategori Sales Force Automation (SFA)	6
2.3 Proses Bisnis.....	9
2.4 Flowchart.....	9
2.4.1 Simbol – Simbol Flowchart.....	10
2.5 ERD (Entity Relationship Diagram).....	10
2.5.1 Simbol-simbol ERD (Entity Relationship Diagram)	11
2.6 UML	13

2.7	Use Case Diagram	14
2.7.1	Aktor	14
2.7.2	Use Case.....	15
2.7.3	Relasi Antar <i>Use case</i> / Aktor.....	15
2.8	Class Diagram	17
2.8.1	Hubungan Antar Kelas	18
2.9	Activity Diagram.....	21
2.10	Kamus Data.....	21
2.11	C-Sharp (C#)	22
2.12	ASP.Net Model View Controller (MVC) 3.....	23
2.13	SQL	24
2.13.1	Data Definition Language (DDL)	24
2.13.2	Data Manipulation Language (DML)	24
2.14	Crystal Reports	25
2.15	Algoritma MD5 (Message Digest 5)	25
2.16	Black Box Testing	26
BAB 3.	ANALISIS DAN RANCANGAN SISTEM.....	27
3.1	Proses Bisnis.....	27
3.1.1	<i>Flowchart</i> Kinerja <i>Sales Counter</i>	27
3.1.2	<i>Flowchart</i> Kinerja <i>Salesman</i>	29
3.1.3	<i>Flowchart</i> Kinerja <i>Salesman (Mobile)</i>	30
3.1.4	<i>Flowchart</i> Penjadwalan Sales	32
3.2	Arsitektur Aplikasi / Sistem	33
3.2.1	Use Case Diagram	33
3.2.2	Activity Diagram	35
3.2.3	ER – Diagram.....	57
3.2.4	Class Diagram.....	59
3.2.5	Kamus Data.....	61
3.3	Web Map	68
3.4	Perancangan User Interface	69
3.4.1	Halaman Login	69
3.4.2	Halaman Home	70

3.4.3	Halaman User Management.....	70
3.4.4	Halaman Data Master	72
3.4.5	Halaman Set Bonus Penjualan Sales.....	82
3.4.6	Halaman Pra-SPK	83
BAB 4.	HASIL PENELITIAN	87
4.1	Halaman Login.....	87
4.2	Halaman Home	87
4.3	Halaman Data Master	88
4.3.1	Halaman Area	88
4.3.2	Halaman Konsumen	94
4.3.3	Halaman Target Sales.....	96
4.4	Halaman Pra-SPK	98
4.4.1	Halaman Input Pra-SPK	98
4.4.2	Halaman Daftar Pra-SPK	102
4.4.3	Halaman Approving Pra-SPK.....	103
BAB 5.	PEMBAHASAN DAN UJI COBA HASIL PENELITIAN	105
5.1	Halaman Login.....	105
5.2	Halaman Input Kabupaten	105
5.3	Halaman Ubah Kabupaten	106
5.4	Halaman Input Kecamatan	106
5.5	Halaman Ubah Kecamatan.....	106
5.6	Halaman Input Kelurahan	106
5.7	Halaman Ubah Kelurahan	106
5.8	Halaman Input Konsumen	107
5.9	Halaman Ubah Konsumen.....	108
5.10	Halaman Set Target Penjualan Sales.....	108
5.11	Halaman Input Pra-SPK	108
5.12	Halaman Approving Pra-SPK	109
BAB 6.	SIMPULAN DAN SARAN	114
6.1	Simpulan.....	114
6.2	Saran	114
	DAFTAR PUSTAKA.....	116

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Relasi Satu Ke Satu (Fathansyah : 2007)	12
Gambar 2.2 Relasi Satu Ke Banyak (Fathansyah : 2007).....	12
Gambar 2.3 Relasi Banyak ke Satu(Fathansyah : 2007)	13
Gambar 2.4 Relasi Banyak ke Banyak(Fathansyah : 2007) Entity Relational Diagram	13
Gambar 2.5 Aktor.....	15
Gambar 2.6 <i>Use case</i>	15
Gambar 2.7 Generalisasi <i>Use Case</i>	16
Gambar 2.8 Ekstensi <i>Use Case</i>	17
Gambar 2.9 Inklusi <i>Use Case</i>	17
Gambar 2.10 Ketergantungan Kelas.....	19
Gambar 2.11 Asosiasi Kelas.....	19
Gambar 2.12 Agregasi Kelas.....	20
Gambar 2.13 Komposisi Kelas.....	20
Gambar 2.14 Generalisasi Kelas	21
Gambar 3.1 <i>Flowchart</i> Proses Bisnis Kinerja <i>Sales Counter</i>	27
Gambar 3.2 <i>Flowchart</i> Kinerja <i>Salesman</i>	29
Gambar 3.3 <i>Flowchart</i> Kinerja <i>Salesman (Mobile)</i>	30
Gambar 3.4 <i>Flowchart</i> Penjadwalan Sales	32
Gambar 3.5 <i>Use Case Diagram</i>	34
Gambar 3.6 <i>Activity Diagram Login User</i>	35
Gambar 3.7 <i>Activity Diagram Input User</i>	36
Gambar 3.8 <i>Activity Diagram Ubah User</i>	37
Gambar 3.9 <i>Activity Diagram Ubah Password</i>	38
Gambar 3.10 <i>Activity Diagram Non-Aktif User</i>	39
Gambar 3.11 <i>Activity Diagram Input Kabupaten</i>	40
Gambar 3.12 <i>Activity Diagram Ubah Kabupaten</i>	41
Gambar 3.13 <i>Activity Diagram Hapus Kabupaten</i>	42
Gambar 3.14 <i>Activity Diagram Input Kecamatan</i>	43

Gambar 3.15 <i>Activity Diagram</i> Ubah Kecamatan.....	44
Gambar 3.16 <i>Activity Diagram</i> Hapus Kecamatan.....	45
Gambar 3.17 <i>Activity Diagram</i> Input Kelurahan	46
Gambar 3.18 <i>Activity Diagram</i> Ubah Kelurahan	47
Gambar 3.19 <i>Activity Diagram</i> Hapus Kelurahan.....	48
Gambar 3.20 <i>Activity Diagram</i> Input Konsumen	49
Gambar 3.21 <i>Activity Diagram</i> Ubah Konsumen.....	50
Gambar 3.22 <i>Activity Diagram</i> Hapus Konsumen.....	51
Gambar 3.23 <i>Activity Diagram</i> Input Pra-SPK	52
Gambar 3.24 <i>Activity Diagram</i> Ubah Pra-SPK.....	53
Gambar 3.25 <i>Activity Diagram</i> Hapus Pra-SPK	54
Gambar 3.26 <i>Activity Diagram</i> Approving Pra-SPK	55
Gambar 3.27 <i>Activity Diagram</i> Set Target Penjualan Sales.....	56
Gambar 3.28 <i>Activity Diagram</i> Set Bonus Penjualan Sales.....	57
Gambar 3.29 ER – Diagram.....	59
Gambar 3.30 Class Diagram.....	60
Gambar 3.31 <i>Web Map</i>	69
Gambar 3.32 Halaman <i>Login</i>	70
Gambar 3.33 Halaman <i>Home</i>	70
Gambar 3.34 Halaman Input User	71
Gambar 3.35 Halaman Ubah Password	72
Gambar 3.36 Halaman Input Kabupaten	73
Gambar 3.37 Halaman Ubah Kabupaten.....	74
Gambar 3.38 Halaman Input Kecamatan.....	75
Gambar 3.39 Halaman Ubah Kecamatan	76
Gambar 3.40 Halaman Input Kelurahan	77
Gambar 3.41 Halaman Ubah Kelurahan.....	78
Gambar 3.42 Halaman Input Konsumen.....	79
Gambar 3.43 Halaman Ubah Konsumen	80
Gambar 3.44 Halaman Target Penjualan Sales.....	81
Gambar 3.45 Halaman Set Target Penjualan Sales	82
Gambar 3.46 Halaman Set Bonus Penjualan Sales	83

Gambar 3.47 Halaman Input Pra-SPK.....	84
Gambar 3.48 Halaman Daftar Pra-SPK	85
Gambar 3.49 Halaman Approving Pra-SPK.....	86
Gambar 4.1 Halaman <i>Login</i>	87
Gambar 4.2 Halaman Home	88
Gambar 4.3 Halaman Input Kabupaten	89
Gambar 4.4 Halaman Ubah Kabupaten.....	90
Gambar 4.5 Halaman Input Kecamatan.....	91
Gambar 4.6 Halaman Ubah Kecamatan	92
Gambar 4.7 Halaman Input Kelurahan	93
Gambar 4.8 Halaman Ubah Kelurahan.....	94
Gambar 4.9 Halaman Input Konsumen.....	95
Gambar 4.10 Halaman Ubah Konsumen	96
Gambar 4.11 Halaman Target Penjualan Sales.....	97
Gambar 4.12 Halaman Pilih Sales	97
Gambar 4.13 Halaman Set Target Penjualan Sales	98
Gambar 4.14 Halaman Input Pra-SPK.....	99
Gambar 4.15 Halaman Cari Data Konsumen.....	100
Gambar 4.16 Halaman Cari Data Motor.....	101
Gambar 4.17 Halaman Jenis Penjualan Cash	101
Gambar 4.18 Halaman Jenis Penjualan Kredit	102
Gambar 4.19 Halaman Daftar Pra-SPK	103
Gambar 4.20 Halaman Approving Pra-SPK.....	104

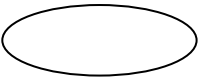
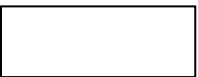
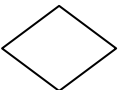
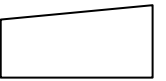
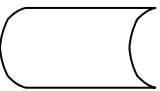
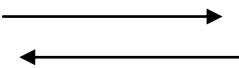
DAFTAR TABEL

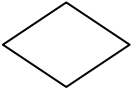
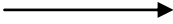
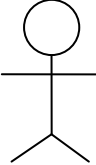
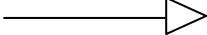
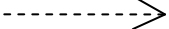
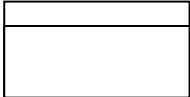
Tabel 2.1 Tabel Simbol-simbol Flowchart	10
Tabel 2.2 Tabel Komponen Diagram ER (Nugroho : 2012)	11
Tabel 3.1 <i>Use Case Diagram</i>	34
Tabel 3.2 Class Diagram	60
Tabel 5.1 Halaman Login	105
Tabel 5.2 Halaman Input Kabupaten	105
Tabel 5.3 Halaman Ubah Kabupaten	106
Tabel 5.4 Halaman Input Kecamatan	106
Tabel 5.5 Halaman Ubah Kecamatan	106
Tabel 5.6 Halaman Input Kelurahan	106
Tabel 5.7 Halaman Ubah Kelurahan	106
Tabel 5.8 Halaman Input Konsumen	107
Tabel 5.9 Halaman Ubah Konsumen	108
Tabel 5.10 Halaman Set Target Penjualan Sales	108
Tabel 5.11 Halaman Input Pra-SPK	108
Tabel 5.12 Halaman Approving Pra-SPK	109
Tabel 5.13 Halaman Input Bonus Penjualan	109
Tabel 5.14 Halaman Ubah Bonus Penjualan	110
Tabel 5.15 Halaman Add Event Sales	110
Tabel 5.16 Halaman Ubah Event Sales	110
Tabel 5.17 Halaman Input Spesifikasi Motor	111
Tabel 5.18 Halaman Ubah Spesifikasi Motor	112
Tabel 5.19 Halaman Tambah User	112
Tabel 5.20 Halaman Ubah User	112
Tabel 5.21 Halaman Ubah Password	113

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A.	NAMA LAMPIRAN A.....	118
LAMPIRAN B.	NAMA LAMPIRAN B.....	119

DAFTAR NOTASI/ LAMBANG

Jenis	Notasi/Lambang	Nama	Arti
Flowchart		Terminator	Menyatakan permulaan atau akhir suatu program
Flowchart		Proses	Menyatakan suatu tindakan (proses) yang dilakukan oleh komputer
Flowchart		Decision	Menunjukkan suatu kondisi tertentu yang akan menghasilkan dua kemungkinan
Flowchart		Document	Mencetak keluaran dalam bentuk dokumen
Flowchart		Manual Input	Memasukan data secara manual dengan menggunakan online keyboard
Flowchart		Manual Operation	Menyatakan suatu tindakan (proses) yang dilakukan oleh komputer
Flowchart		Stored data	Menyatakan input berasal dari disk atau output disimpan ke disk
Flowchart		Flow	Menyatakan jalannya arus suatu proses
Activity Diagram		Solid circle	Menggambarkan proses dimulai pertama kali di dalam activity diagram.
Activity Diagram		Bulls eye	Menggambarkan akhir dari proses

<i>Activity Diagram</i>		<i>Diamond</i>	Menggambarkan cabang atau <i>if condition</i>
<i>Activity Diagram</i>		<i>Continous line</i>	Menggambarkan urutan perpindahan kegiatan dari satu aktivitas ke aktivitas yang lain.
<i>Use Case Diagram</i>		<i>Actor</i>	Menggambarkan pengguna aplikasi (<i>user</i>)
<i>Use Case Diagram</i>		<i>Use Case</i>	Menjelaskan kegiatan yang dilakukan oleh <i>actor</i>
<i>Use Case Diagram</i>		<i>Asociation</i>	Menjelaskan hubungan antara <i>actor</i> dengan <i>use case</i>
<i>User Case Diagram</i>		<i>Generalization</i>	Menunjukkan hubungan antara elemen yang lebih umum ke elemen yang lebih spesifik
<i>Use Case Diagram</i>		<i>Dependency</i>	Menunjukkan hubungan bahwa perubahan pada suatu elemen memberi pengaruh pada elemen lain
<i>Class Diagram</i>		<i>Class</i>	Menunjukkan kumpulan objek yang memiliki atribut dan operasi yang sama

DAFTAR SINGKATAN

Singkatan	Keterangan
ERD	<i>Entity Relational Diagram</i>
UML	<i>Unified Modeling Language</i>
OOP	<i>Object Oriented Programming</i>
DDL	<i>Data Defintion Language</i>
SQL	<i>Structured Query Language</i>
SFA	<i>Sales Force Automation</i>

DAFTAR ISTILAH

Istilah	Keterangan
<i>Input</i>	Nilai atau data yang dimasukan dengan tujuan untuk diproses
<i>Output</i>	Hasil atau pesan yang ditampilkan setelah melalui prosese
<i>Class</i>	Kelas yang berisikan kumpulan atribut atau fungsi
<i>Class Diagram</i>	Diagram kelas untuk memvisualisasikan struktur model kelas
<i>Black box</i>	Pengujian kesalahan yang berhubungan dengan kesalahan fungsionalitas perangkat lunak