

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Dalam dunia bisnis yang dinamis dan sulit diprediksi, perusahaan yang sedang berkembang tidak terlepas dari dampak perubahan tersebut. Faktor politik dan sosial global dapat menyebabkan ketidakpastian yang berujung pada tertundanya transaksi, sehingga menghambat pertumbuhan penjualan. Dalam kondisi ini, produktivitas tim sales menjadi faktor kunci dalam menjangkau prospek dan menciptakan peluang konversi serta transaksi. Teknologi dapat dimanfaatkan untuk mendukung efektivitas kerja tim sales. Pemanfaatan teknologi dalam proses penjualan telah menjadi standar umum guna meningkatkan efisiensi dan produktivitas tim serta mendorong pertumbuhan penjualan perusahaan.

UD Latansa Intiniaga adalah usaha dagang yang bergerak di bidang distribusi makanan dan minuman di Kabupaten Kudus, Jawa Tengah. Berdiri sejak 2004, perusahaan ini telah menyalurkan berbagai produk ke toko dan pasar di wilayah karesidenan Pati, meliputi Pati, Kudus, Jepara, Demak, dan Grobogan. Kegiatan operasionalnya mencakup distribusi produk, pengelolaan pengiriman, analisis permintaan pasar, manajemen stok, serta pengelolaan gudang. Bagian penjualan memiliki peran krusial dalam operasional distributor, dengan salesman sebagai ujung tombaknya. Mereka bertugas menjalin kerja sama dengan toko dan grosir untuk memperoleh pesanan. Setiap harinya, seorang salesman mengunjungi sekitar 15-20 toko atau grosir guna menawarkan produk dan memperoleh transaksi. UD Latansa Intiniaga memiliki 17 tenaga sales yang tersebar di berbagai wilayah karesidenan Pati, masing-masing dengan target penjualan yang disesuaikan dengan area dan rutennya. Target bulanan seorang salesman berkisar antara Rp250–325 juta. Tingginya mobilitas salesman menjadi tantangan bagi supervisor dalam melakukan pengawasan.

*Monitoring* kegiatan *salesman* menjadi aspek penting dalam manajemen bisnis dan penjualan karena berdampak langsung pada daya saing perusahaan. Tanpa sistem monitoring yang efektif, perusahaan berisiko kehilangan pangsa pasar dan menurunnya profitabilitas. Penerapan *Key Performance Indicators* (KPI) memberikan sistem pengukuran yang jelas dalam memantau dan meningkatkan kinerja penjualan. Dengan KPI yang terstruktur, perusahaan dapat mengoptimalkan

pencapaian target dan bersaing lebih efektif. Selain itu, sistem pemantauan berbasis KPI juga membantu mengidentifikasi risiko dan meningkatkan efisiensi operasional.

KPI (*Key Performance Indicators*) merupakan metode pengukuran kinerja yang komprehensif dan efektif untuk menilai performa *salesman* berdasarkan parameter-parameter yang terukur dan objektif. Dengan menentukan indikator-indikator kinerja utama seperti pencapaian target penjualan, jumlah kunjungan ke toko, tingkat konversi prospek menjadi pelanggan, dan nilai rata-rata pesanan, perusahaan dapat memperoleh gambaran yang jelas tentang kontribusi masing-masing *salesman* terhadap keseluruhan performa bisnis. Penerapan KPI dalam *monitoring salesman* juga memungkinkan perusahaan untuk melakukan evaluasi berbasis data, mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan, dan memberikan insentif yang sesuai bagi para *salesman* yang berprestasi.

Sebagai solusi atas tantangan ini, penerapan KPI berbasis web responsif menjadi langkah strategis. Sistem ini memungkinkan pemantauan kinerja salesman secara real-time, mempermudah analisis data penjualan, serta mengoptimalkan kontrol transaksi dan pembuatan laporan. Dengan adanya sistem ini, perusahaan dapat lebih mudah mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan, meningkatkan efektivitas tim sales, serta mengembangkan strategi bisnis yang lebih terarah.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan penjabaran permasalahan dan solusi tersebut dapat diambil suatu perumusan masalah yaitu bagaimana cara merancang dan membangun suatu sistem informasi *monitoring salesman* dengan *key performance indicators* berbasis web responsive.

## **1.3. Batasan Masalah**

Untuk mencegah permasalahan semakin meluas, penulis menetapkan batasan dalam penelitian ini. Adapun ruang lingkup permasalahan yang dibahas adalah sebagai berikut:

- a. Sistem informasi ini dirancang untuk pendataan orderan, monitor trayek, transaksi penjualan, dan perhitungan omset.

- b. Sistem ini akan dilengkapi dengan dashboard KPI yang menampilkan pertumbuhan penjualan dan pencapaian target penjualan oleh para *salesman*.
- c. Sistem ini memungkinkan untuk melakukan pendataan orderan, jadwal kunjungan dan rute *salesman*, dan transaksi penjualan online yang dapat diakses di mana saja dan kapan saja, sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.
- d. Sistem ini akan berisi laporan penjualan dan laporan omset per masing-masing *salesman*.
- e. Sistem akan dikembangkan dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL dan berbasis web responsive

#### **1.4. Tujuan**

Tujuan dari penelitian ini adalah merancang sebuah aplikasi yang dilengkapi dengan fitur untuk mengelola pemesanan, katalog pemesanan, membuat PO, mencetak nota, melihat riwayat pemesanan, serta memantau omzet yang dicapai oleh sales.

#### **1.5. Manfaat**

##### **a. Bagi Individu**

1. Fasilitas untuk melatih keterampilan mahasiswa sesuai dengan pengetahuan yang didapatkan selama perkuliahan.
2. Aktivitas pembelajaran yang membantu mahasiswa memahami dinamika dan kondisi nyata di dunia kerja.
3. Meningkatkan wawasan, pengetahuan, dan teknologi komunikasi.

##### **b. Bagi Akademis**

1. Menilai sejauh mana siswa memahami informasi yang diajarkan..
2. Mengukur sejauh mana mahasiswa mengaplikasikan pengetahuan yang mereka peroleh dalam teori dan praktik sebagai bagian dari evaluasi akhir
3. Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan wawasan dan pemahaman di bidang sistem informasi dalam Program Studi Sistem Informasi Universitas Muria Kudus..

### **c. Bagi Instansi**

1. Meningkatkan kolaborasi antara Program Studi Sistem Informasi dengan pihak-pihak terkait.
2. Mempermudah proses pemesanan barang, pembuatan PO, pencetakan nota, pengecekan riwayat pesanan, dan pemantauan omzet penjualan.

## **1.6. Metode Penelitian**

### **1.6.1. Metode Pengumpulan Data**

Agar memperoleh data yang akurat dan relevan, maka yang penulis lakukan adalah mengumpulkan data menggunakan cara:

#### **1. Sumber Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung baik melalui pengamatan maupun pencatatan terhadap objek penelitian yang meliputi:

##### **a. Observasi**

Observasi dilakukan di UD Latansa Intiniaga dengan mempelajari proses transaksi penjualan sehingga dapat mengumpulkan informasi data apa saja yang dibutuhkan dalam pembuatan aplikasi.

##### **b. Wawancara**

Teknik wawancara digunakan untuk mengumpulkan informasi melalui sesi tanya jawab dengan pihak terkait, seperti admin dan supervisor. Data yang dijadikan referensi pertanyaan berkaitan dengan proses kerja salesman yang sedang berlangsung.

#### **2. Sumber Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang diperoleh tanpa melalui interaksi langsung dengan objek penelitian. Data ini berfungsi untuk mendukung data primer, seperti buku, dokumentasi, dan literatur yang relevan dengan topik pembahasan, antara lain:

##### **a. Studi Kepustakaan**

Pengumpulan data dilakukan berdasarkan pengetahuan yang diperoleh selama kuliah, serta data yang berasal dari buku, artikel, tesis, dan sumber informasi lain yang relevan dengan tema permasalahan.

b. Studi Dokumentasi

Pengumpulan data dilakukan melalui literatur dan dokumentasi yang diperoleh dari internet atau sumber informasi lainnya..

1.6.2. Metode Pengembangan Sistem

Metode pengembangan sistem yang akan diterapkan dalam penelitian ini adalah model SDLC (*System Development Life Cycle*) atau sering disebut dengan metode *waterfall* yang menyediakan pendekatan alur hidup perangkat lunak dimulai dari analisis, desain, pengkodean, pengujian dan tahap pendukung (*support*).

Tahapan dari pengembangan sistem dalam metode *waterfall* antara lain:

1. Analisa Kebutuhan Perangkat Lunak

Pengumpulan data dilakukan untuk merencanakan dan menganalisis kebutuhan aplikasi agar sesuai dengan kebutuhan pengguna, seperti penentuan fitur, kendala, dan tujuan sistem, yang disusun secara rinci dan berfungsi sebagai spesifikasi sistem..

2. Desain Perangkat Lunak

Desain sistem berperan dalam menentukan perangkat keras (*hardware*), memenuhi persyaratan sistem yang telah ditetapkan, serta membantu dalam mendefinisikan arsitektur sistem secara menyeluruh..

3. Pembuatan Kode Program

Hasil dari desain perangkat lunak, akan direalisasikan menjadi satu set program. Kode program tersebut kemudian mengimplementasikan konsep-konsep yang telah dirancang untuk membentuk sistem yang diinginkan.

4. Pengujian

Pengujian pada perangkat lunak, tujuan pengujian adalah untuk memastikan alur sistem berjalan dengan baik, mengidentifikasi kegagalan atau ketidaksesuaian, serta meminimalkan kesalahan yang mungkin terjadi pada sistem yang telah dikembangkan sebelumnya.

5. Pendukung atau Pemeliharaan

Proses pemeliharaan sistem dilakukan setelah sistem mulai digunakan, dengan tujuan untuk mengatasi atau mengantisipasi masalah yang muncul pada program. Selain itu, pemeliharaan juga mencakup

kemungkinan adanya pembaruan perangkat lunak atau penambahan fitur baru.

### 1.6.3. Metode *Key Performance Indicators* (KPI)

Metode *Key Performance Indicators* (KPI) digunakan dalam penelitian ini sebagai kerangka kerja untuk mengukur dan mengevaluasi kinerja salesman UD Latansa Intiniaga. Implementasi metode KPI dilakukan melalui tahapan sebagai berikut:

#### 1. Identifikasi dan Penentuan Indikator Kinerja Utama

Pada tahap ini dilakukan identifikasi terhadap indikator-indikator yang relevan dengan kinerja salesman berdasarkan tujuan bisnis perusahaan. Indikator yang dipilih meliputi:

- a. Pencapaian Target Penjualan: Persentase pencapaian target penjualan bulanan per salesman
- b. Jumlah Kunjungan: Jumlah toko/grosir yang dikunjungi per hari
- c. Cakupan Area: Persentase area yang berhasil dicakup dari total area yang ditugaskan
- d. Nilai Rata-rata Pesanan: Nominal rata-rata pesanan per transaksi

#### 2. Penentuan Bobot dan Standar Pengukuran

Setiap indikator kinerja diberikan bobot berdasarkan tingkat kepentingannya terhadap keseluruhan performa salesman. Standar pengukuran ditetapkan untuk menentukan baseline dan target yang harus dicapai oleh salesman.

#### 3. Pengembangan Sistem Pengumpulan Data

Tahap ini meliputi perancangan mekanisme pengumpulan data kinerja salesman melalui sistem berbasis web responsif. Data kinerja dikumpulkan melalui:

- a. Laporan aktivitas harian salesman yang diinput melalui aplikasi mobile
- b. Data transaksi penjualan yang terintegrasi dengan sistem penjualan perusahaan

#### 4. Proses Analisis dan Evaluasi

Data yang terkumpul diolah menggunakan algoritma yang telah ditentukan untuk menghasilkan skor kinerja salesman. Proses analisis dan evaluasi dilakukan dengan:

- a. Perhitungan skor per indikator berdasarkan performa aktual terhadap target

- b. Penggabungan skor terbobot untuk mendapatkan nilai KPI keseluruhan
- c. Pengelompokan salesman berdasarkan tingkat performa (sangat baik, baik, cukup, kurang)

#### 5. Visualisasi Data dan Pelaporan

Hasil analisis KPI divisualisasikan dalam bentuk dashboard interaktif yang menampilkan:

- a. Grafik pencapaian kinerja individual dan tim
- b. Peta sebaran aktivitas salesman berdasarkan area
- c. Tren performa salesman dalam periode waktu tertentu
- d. Perbandingan kinerja antar salesman dan antar wilayah

#### 6. Umpan Balik dan Perbaikan Berkelanjutan

Berdasarkan hasil evaluasi KPI, dilakukan:

- a. Pemberian umpan balik kepada salesman mengenai performa mereka
- b. Identifikasi area yang memerlukan perbaikan
- c. Penyesuaian target dan bobot indikator jika diperlukan
- d. Pengembangan program pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan peningkatan performa

Metode KPI yang diterapkan bersifat adaptif dan dapat disesuaikan dengan perubahan kondisi bisnis dan strategi perusahaan, sehingga tetap relevan dan efektif dalam mengukur dan meningkatkan kinerja salesman UD Latansa Intiniaga.

#### 1.6.4. Metode Perancangan Sistem

Metode perancangan sistem yang digunakan oleh penulis untuk pembangunan perangkat lunak adalah dengan *Unified Modeling Language* (UML). UML merupakan bahasa berbasis gambar/grafik yang digunakan untuk menspesifikasikan, membangun, menggambarkan, dan mendokumentasikan sistem perangkat lunak yang berbasis *Object-Oriented Programming* (OOP). Beberapa jenis diagram dalam *Unified Modeling Language* (UML) antara lain:

##### 1. *Use Case Diagram*

*Use Case Diagram* mendeskripsikan sebuah pola interaksi antara satu atau lebih aktor dengan sistem yang akan dibuat, yaitu bagian admin, salesman, supervisor dan owner. Dengan tujuan untuk mengetahui jumlah aktor yang terlibat dan fungsi yang ada pada sistem yang dibuat.

## 2. *Class Diagram*

*Class Diagram* menggambarkan struktur dari sebuah sistem, dimana sistem tersebut menampilkan kelas, atribut dan hubungan antara sistem ketika telah selesai dibuat.

## 3. *Sequence Diagram*

*Sequence Diagram* menampilkan suatu diagram interaksi antar objek dalam sistem yang telah disusun pada sebuah urutan rangkaian waktu.

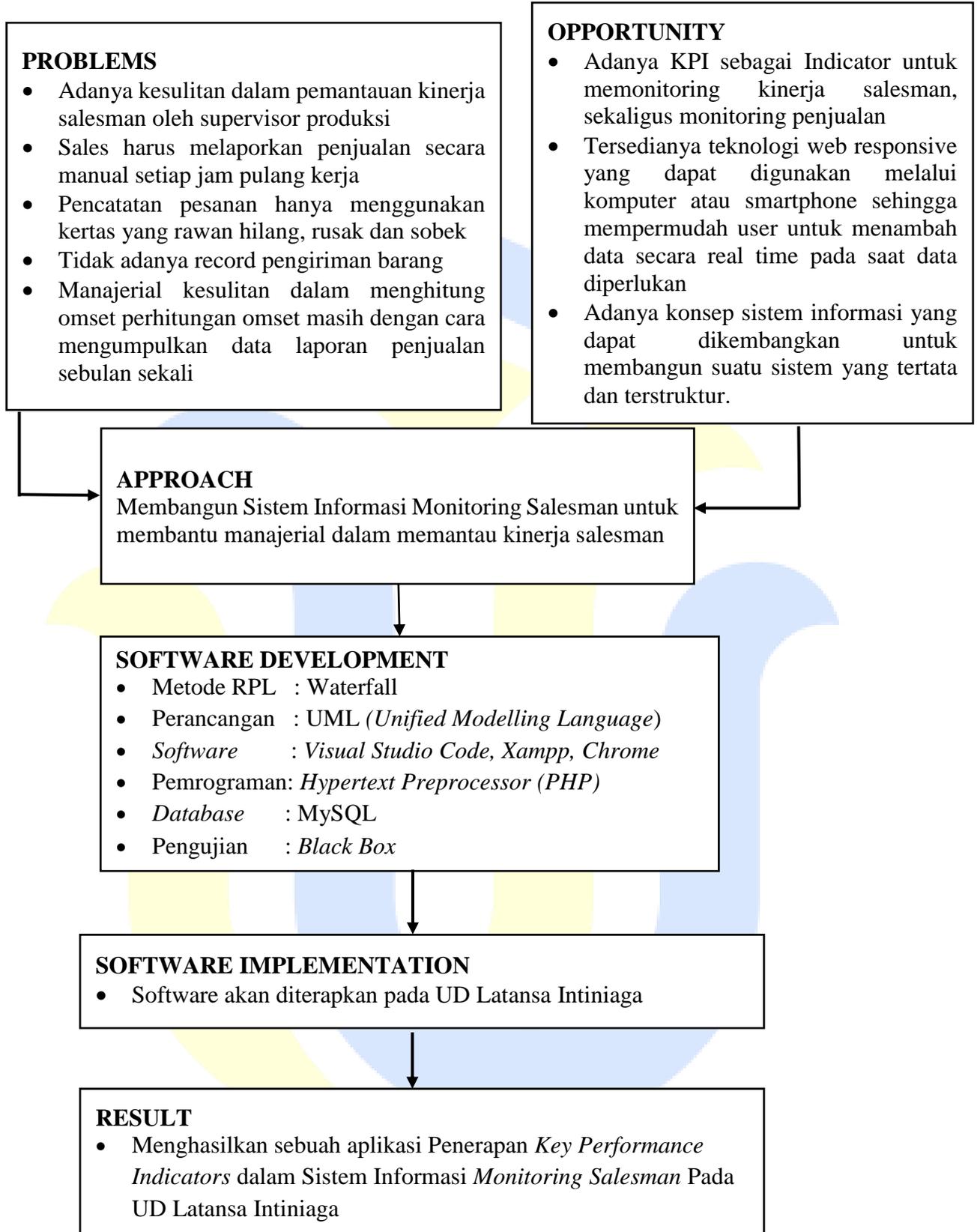
## 4. *Activity Diagram*

*Activity Diagram* alur kerja atau proses aktivitas dalam sebuah sistem, yang menunjukkan urutan langkah-langkah atau tindakan dalam suatu proses bisnis. Diagram ini digunakan untuk memvisualisasikan bagaimana aktivitas-aktivitas berinteraksi dan bergerak secara berurutan dalam aliran proses.

## 5. *Statechart Diagram*

*Statechart Diagram* menggambarkan berbagai keadaan (state) yang dapat dialami oleh suatu sistem atau objek, serta transisi antar keadaan tersebut yang dipicu oleh kejadian atau peristiwa tertentu. Diagram ini juga menunjukkan perubahan status dan aktivitas yang terjadi dalam setiap state untuk menggambarkan perilaku dinamis sistem.

## 1.7. Kerangka Pemikiran



Gambar 1 Kerangka Pemikiran