

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

PT. X adalah perusahaan yang bergerak di bidang industri mesin pertanian, perikanan, dan pengolahan bahan makanan. PT. X berdiri sejak tahun 1942 serta memiliki 7 kantor cabang yang mempunyai jaringan di seluruh Indonesia, khususnya di Jawa, Sulawesi, dan Sumatra.

PT. X memiliki visi yaitu menjadi perusahaan penyedia peralatan pertanian terbesar di Asia Tenggara. Dari visi tersebut PT. X berusaha mewujudkannya dengan misi memasarkan peralatan pertanian dengan harga yang sewajarnya dan untuk membantu Pemerintah menciptakan pertumbuhan ekonomi yang stabil. Dalam rangka memperoleh kesuksesan di dalam usaha tersebut, PT. X secara terus menerus mengembangkan teknologi tepatguna, manajemen profesional dan memberikan layanan yang terbaik kepada pelanggan.

Dalam menjalankan proses penjualan, PT. X melakukan proses pemasukan data secara manual. Saat di lapangan, *Sales Force* harus mencatat pesanan dari para *dealer* secara manual, dan nantinya harus memasukkan ulang dalam bentuk data di kantor pusat. Proses penyalinan data yang berulang ini menyebabkan data menjadi rentan terhadap kesalahan ketik. Selain itu data di kantor pusat menjadi tidak *up-to-date* karena menunggu kepulangan *Sales Force* yang bisa sampai berminggu-minggu, oleh sebab itu menyebabkan data *Sales Order* (SO) menjadi kurang *reliable*. Permasalahan lain yang timbul adalah banyaknya kertas yang terbuang dalam proses penjualan PT. X, seperti untuk mencetak SO dan *Invoice*.

Dalam penelitian ini dipilihlah *software Sales Force Automation* (SFA) yang bekerja secara *online* sebagai solusi yang dapat membantu mengotomasi data penjualan, karena dengan pengotomasian tersebut diharapkan dapat meminimalkan kesalahan dalam pemasukan data, mengurangi penggunaan kertas yang tidak perlu, dan meningkatkan reliabilitas data. Selain itu, karena *software* ini menuntut untuk dapat diakses di mana pun dan kapan pun dalam pengoperasiannya, dipilihlah Android sebagai pirantinya.

Selain permasalahan di atas, PT. X juga membutuhkan dukungan dokumen yang lengkap yang dapat digunakan oleh *Sales Force* untuk memenuhi kebutuhan informasi *dealer/customer*, misalnya kelebihan dan kekurangan produk, harga produk, spesifikasi produk, studi kelayakan produk, dan lain-lain. Karena ada banyak dokumen yang harus disediakan oleh PT. X, maka diperlukan adanya pembuatan taksonomi bisnis untuk dokumen-dokumen tersebut.

1.2. Perumusan Masalah

Dalam pembuatan skripsi ini, perumusan masalah dibatasi pada:

1. Bagaimana cara menjaga data di PT. X agar selalu *up-to-date* tanpa menunggu kedatangan *Sales Force* di kantor pusat.
2. Bagaimana cara meminimalisasi kesalahan dalam penginputan data SO di PT. X.
3. Bagaimana cara mengurangi penggunaan kertas-kertas yang tidak perlu dalam pelaksanaan proses penjualan di PT. X.
4. Bagaimana membuat *software* SFA berbasis Android yang berfungsi mengotomasikan kinerja *Sales Force* PT. X, dan terutama dapat pengiriman data secara *online* ke kantor pusat.
5. Bagaimana membuat *software* berbasis *web* yang dapat menerima dan mengirim data ke Android *Sales Force* PT. X.
6. Bagaimana menjaga keamanan *software* berbasis Android milik *Sales Force* (yang dapat menampilkan data dengan keterbatasan akses serta dapat melakukan *self-destroy* jika *Sales Force* keluar dari PT. X).
7. Bagaimana menyusun dokumen-dokumen yang dibutuhkan *Sales Force* dalam memprospek pelanggan.

1.3. Tujuan Skripsi

Tujuan dari skripsi ini adalah merancang dan membuat aplikasi *online* berbasis Android untuk melakukan proses otomasi terhadap sistem penjualan barang pada PT. X.

1.4. Ruang Lingkup

Ruang lingkup dibatasi pada:

1. Pembuatan aplikasi berbasis Android untuk *Sales Force* pada PT. X dengan fitur-fitur sebagai berikut:
 - a. *Login* saat pertama kali aplikasi di-*install* di Android demi alasan keamanan.
 - b. Dapat membuat dan mengubah SO dalam bentuk *form* yang secara *online* dapat diterima oleh divisi *marketing* di kantor pusat.
 - c. Apabila lokasi *Sales Force* tidak memungkinkan untuk terkoneksi secara *online*, dapat menyimpan data SO dan segera mengirimkan pada saat kondisi memungkinkan.
 - d. Dapat melihat jadwal pembayaran *dealer* milik *Sales Force* sendiri.
 - e. Dapat melihat daftar *dealer* milik *Sales Force* menurut pembagian rute, berikut meng-*update*.
 - f. Dapat melihat *omzet* dan realisasi target dari perusahaan milik *Sales Force*.
 - g. Dapat menerima notifikasi-notifikasi terbaru yang dikirim dari kantor pusat ataupun kantor cabang masing-masing.
 - h. Dapat melihat laporan penjualan milik *Sales Force* sendiri.
 - i. *Scheduling* yang memudahkan setiap *Sales Force* dalam mengatur jadwalnya sendiri.
 - j. Dapat membuat *knowledge base* untuk dokumen-dokumen yang dibutuhkan *Sales Force* dalam memprospek dan memenuhi kebutuhan informasi *customer* dalam bentuk taksonomi bisnis.
 - k. Dapat membuat data *customer complaint* yang dikirim secara *online* ke pusat.
 - l. *Self-destroy*, yaitu dapat otomatis menghapus seluruh data yang berhubungan dengan program beserta *contact dealer* begitu *Sales Force* keluar dari perusahaan.
 - m. Aplikasi dapat diakses oleh Android versi 4.0 s.d. 4.2.
2. Pembuatan aplikasi berbasis *web* untuk admin/kantor pusat dengan fitur-fitur sebagai berikut:
 - a. Penerimaan dan verifikasi perubahan data *dealer*, data SO, dan data *customer complaint* yang dilakukan oleh *Sales Force*.

- b. Meneruskan SO kepada *dealer* yang melakukan transaksi melalui SMS *gateway* yang sudah ada di perusahaan dan menerima sms verifikasi dari *dealer*.
- c. Melihat laporan penjualan dan laporan pencapaian target secara umum serta per *sales*.
 - a. Pembuatan penilaian kinerja tenaga kerja per tahunnya dengan cara perhitungan *omzet* (realisasi dibagi target).
 - b. Pembuatan data komisi masing-masing *Sales Force* dengan perhitungan berdasarkan barang yang dijual (tiap barang memiliki komisi yang berbeda-beda).
 - c. Pembuatan dan pengiriman notifikasi tentang informasi penting atau produk terbaru kepada seluruh Android *Sales Force*.
 - d. Pembuatan dan pengeditan taksonomi bisnis yang berisi dokumen-dokumen yang dibutuhkan *Sales Force* dalam memprospek.

1.5. Metodologi Penelitian

Langkah-langkah dalam pengerjaan Skripsi:

1. Studi Literatur
 - 1.1. Mempelajari tentang sistem penjualan di PT. X
 - 1.2. Mempelajari tentang teori *Sales Force Automation* (SFA)
 - 1.3. Mempelajari tentang teori taksonomi bisnis
 - 1.4. Mempelajari tentang bahasa pemrograman PhoneGap
 - 1.5. Mempelajari tentang cara penggunaan SMS *Gateway*
2. Survei
 - 2.1. Melakukan survei terhadap perusahaan agar mengerti tentang proses penjualan dan distribusi data.
 - 2.2. Melakukan survei terhadap dokumen apa saja yang diperlukan *Sales Force* dalam memprospek.
3. Analisis Sistem
 - 3.1. Menganalisis sistem penjualan barang di perusahaan serta distribusi data yang diperlukan dalam melakukan SFA.
 - 3.2. Menganalisis dokumen-dokumen yang dibutuhkan *Sales Force* dalam memprospek.

4. Desain Sistem
 - 4.1. Membuat rancangan *database* sistem SFA untuk *software* di Android dalam bentuk ERD.
 - 4.2. Membuat rancangan *database* sistem pendukung SFA untuk *software* di *web* dalam bentuk ERD.
 - 4.3. Membuat kerangka pengkategorian taksonomi bisnis.
5. Implementasi Sistem
 - 5.1. Mengimplementasikan rancangan desain sistem ke dalam aplikasi.
 - 5.2. Program yang dibuat meliputi desain *interface*, koneksi terhadap internet, dan *security*.
6. Pengujian dan Analisis Program
 - 6.1. Pengujian aplikasi yang telah dibuat dengan cara memasukkan data yang dibutuhkan dengan berbagai kemungkinan kesalahan.
 - 6.2. Pengujian koneksi *software* terhadap internet dengan cara mencoba melakukan pengiriman dari *web* ke Android dan sebaliknya.
7. Pembuatan Laporan

1.6. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan yang digunakan untuk menyusun skripsi ini adalah sebagai berikut:

Bab 1 Pendahuluan

Membahas latar belakang permasalahan, perumusan masalah, tujuan skripsi, ruang lingkup, metode penelitian yang digunakan dan relevansi skripsi ini.

Bab 2 Landasan Teori

Membahas teori-teori yang digunakan dalam membuat skripsi, antara lain adalah teori tentang *Sales Force Automation*, taksonomi bisnis, dan lain-lain.

Bab 3 Analisis dan Desain Sistem

Membahas desain sistem yang digunakan dengan memberikan penjelasan mengenai sistem yang ada dalam PT. X saat ini serta desain sistem baru yang digunakan dalam pembuatan skripsi ini.

Bab 4 Implementasi Sistem

Membahas implementasi dan pembuatan program dalam skripsi berdasarkan sistem yang ada pada bab sebelumnya.

Bab 5 Pengujian Sistem

Membahas pengujian dari program yang telah dibuat pada bab sebelumnya.

Bab 6 Kesimpulan dan Saran

Membahas kesimpulan dan saran yang didapat dari aplikasi yang telah dibuat.