

# SISTEM INFORMASI MONITORING SALES BERBASIS WEB PADA PT. ARIFINDO MANDIRI TDC PAMANUKAN

<sup>1</sup>Ahsanus Syek Hurrijal, <sup>2</sup>Rino Gupitha  
Ilmu Komputer, Universitas Subang  
email: ahsanusyiek@gmail.com<sup>1</sup>, mbahhaya@gmail.com<sup>2</sup>

---

## ABSTRAK

Dalam dunia marketing, sales adalah ujung tombak perusahaan dalam memasarkan produk mereka. Tanpa adanya sales maka proses produksi tidak akan berjalan dengan baik. Itulah mengapa perusahaan harus dapat menjaga dan membina sales yang mereka miliki agar dapat menghasilkan keuntungan yang besar.

Penilaian akan kinerja sales perlu dilakukan oleh perusahaan agar dapat memberikan reward dan punishment bagi para sales. Dalam menilai kinerja sales tersebut perusahaan membuat standar pelaporan agar dapat melakukan penilaian terhadap sales secara objektif, sesuai dengan kinerja yang telah sales lakukan.

Dalam memonitoring salesnya, perusahaan menggunakan komputer dan aplikasi Microsoft Excel. Namun, penulis menilai bahwa aplikasi tersebut memiliki beberapa kekurangan, seperti data yang tidak tersimpan aman dalam database.

Melihat permasalahan tersebut penulis bermaksud untuk membuat sebuah sistem informasi yang dapat mengelola data monitoring sales tersebut agar dapat tersimpan rapi dalam database. Aplikasi yang penulis bangun memakai bahasa pemrograman PHP dengan Framework Codeigniter. Penulis berharap agar aplikasi ini dapat bermanfaat untuk mengelola data monitoring sales dengan baik.

**Kata Kunci :** Sales, Standar Pelaporan, Ms. Excel, PHP Codeigniter

---

## 1. PENDAHULUAN

Sales atau marketing merupakan ujung tombak dari sebuah perusahaan. Karena hanya divisi marketing yang dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Itulah kenapa perusahaan harus benar-benar membina dan menjaga agar performansi para sales ini dapat terus memberikan sumbangsih bagi perusahaan.

Maka dari itu perusahaan memiliki standar pelaporan ataupun sebuah sistem untuk mengukur kinerja seorang sales. Dengan adanya standar pelaporan ataupun sebuah sistem perusahaan dapat memantau sejauh mana performansi yang dikerjakan oleh sales, apakah sudah sesuai dengan standar yang diterapkan perusahaan atau belum. Sehingga sales bisa mendapatkan hadiah atau hukuman (*reward or punishment*).

PT. Arifindo Mandiri TDC Pamanukan merupakan Distributor Resmi Telkomsel untuk wilayah Pamanukan dan sekitarnya. Perusahaan melalui sales-salesnya mendistribusikan produk-produk Telkomsel

baik ke outlet maupun pelanggan di wilayah Pamanukan dan sekitarnya.

Setelah penulis melakukan penelitian di PT. Arifindo Mandiri TDC Pamanukan, penulis melihat bahwa perusahaan menggunakan aplikasi konvensional yakni Ms. Excel untuk monitoring pencapaian salesnya, yang menurut penulis memiliki beberapa kelemahan antara lain kecepatan penyampaian data. Setelah admin selesai input data maka admin kemudian meneruskannya ke sales yang terkait, agar sales dapat mengetahui pencapaiannya. Dan juga ketika admin berhalangan hadir karena suatu hal sales tidak dapat mengetahui hasil performansi mereka yang *up to date*. Selain itu muncul juga masalah beberapa sales yang kadang lupa dengan hal yang *dishare* pada *bri fieng* pagi, sehingga mereka harus minta data tersebut *dishare* kembali oleh admin terkait.

Dari permasalahan tersebut penulis mencoba untuk merancang sebuah sistem informasi yang berjudul "Sistem Informasi Monitoring Pencapaian Sales Berbasis Web Pada PT. Arifindo Mandiri TDC Pamanukan". Sistem Informasi ini diharapkan dapat menjadi solusi bagi sales untuk dapat melihat

pencapaian beserta kekurangan pencapaian mereka dari target yang diberikan kapanpun dan dimanapun, tanpa harus meminta informasi tersebut dari admin.

## 2. LANDASAN TEORI

### 2.1 MONITORING

Monitoring adalah proses pengumpulan dan analisis informasi berdasarkan indikator yang ditetapkan secara sistematis dan kontinu tentang kegiatan program sehingga dapat dilakukan tindakan koreksi untuk penyempurnaan program kegiatan itu selanjutnya. Pemantauan yang dapat dijelaskan sebagai kesadaran (*Awareness*) tentang apa yang ingin diketahui, pemantauan berkadar tingkat tinggi dilakukan agar dapat membuat pengukuran melalui waktu yang menunjukkan pergerakan ke arah tujuan atau menjauh dari itu.[5]

Dikutip dari paper yang pada *academia.edu*, monitoring adalah proses rutin pengumpulan data dan pengukuran kemajuan atas objektif program atau memantau perubahan, yang fokus pada proses dan keluaran (*output*). [6]

Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 39 Tahun 2006, disebutkan bahwa monitoring merupakan suatu kegiatan mengamati secara seksama suatu keadaan atau kondisi, termasuk juga perilaku atau kegiatan tertentu, dengan tujuan agar semua data masukan atau informasi yang diperoleh dari hasil pengamatan tersebut dapat menjadi landasan dalam mengambil keputusan tindakan selanjutnya yang diperlukan. Tindakan tersebut diperlukan seandainya hasil pengamatan menunjukkan adanya hal atau kondisi yang tidak sesuai dengan yang direncanakan semula.

Tujuan Monitoring ialah untuk mengamati/mengetahui perkembangan dan kemajuan, identifikasi dan permasalahan serta antisipasinya/upaya pemecahannya.

### 2.2 SALES

Salesman sebagai sales representatif yaitu seseorang yang bekerja pada perusahaan yang melaksanakan satu atau lebih kegiatan seperti mencari konsumen baru, berkomunikasi,

penjualan, jasa pelayanan, pengumpulan informasi dan alokasi. Lebih lanjut dijelaskan bahwa sales bertugas sebagai penghubung yang unik dari perusahaan kepada konsumen.

Salesman merupakan pelaku utama dalam proses pemasaran. Keberhasilan dalam pemasaran banyak tergantung pada ketrampilan salesman dalam menyesuaikan produk perusahaan dengan kebutuhan konsumen dalam melakukan penjualan. Hal tersebut akan mudah dicapai apabila salesman memiliki aspirasi kerja yang tinggi.

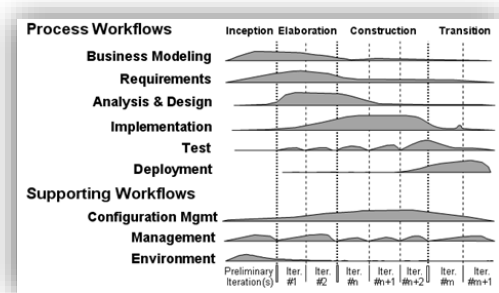
### 2.3 SISTEM INFORMASI

Secara sederhana pengertian sistem dapat diartikan sebagai suatu kumpulan atau himpunan dri unsur, komponen atau variabel-variabel yang terorganisasi, saling berinteraksi, saling tergantung satu sama lain dan terpadu. [1]

Informasi merupakan hasil pengolahan data sehingga menjadi bentuk yang penting bagi penerimanya dan mempunyai kegunaan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan yang dapat dirasakan akibatnya secara langsung saat itu juga atau secara tidak langsung pada saat mendatang.” [

## 3. Metodologi Penelitian

Rational Unified Process (RUP) adalah proses rekayasa perangkat lunak yang menggunakan pendekatan disiplin untuk menetapkan tugas dan tanggung jawab dalam pengembangan sistem Fase-fase dalam Metodologi RUP terdiri dari:



Gambar 1. Phase dalam RUP

Adapun fase fase dalam model pengembangan RUP ( rational unified process ) yaitu :

1. Inception (Permulaan)  
 Pada fase awal atau inception pengembang mendefinisikan batasan kegiatan, menentukan bisnis proses, melakukan analisis kebutuhan pengguna, melakukan perancangan awal perangkat lunak (perancangan use case). Fase ini akan menghasilkan proses bisnis dan rancangan use case awal.
2. Elaboration (Perluasan/Perencanaan)  
 Tujuan dari fase elaborasi (Elaboration) adalah untuk menganalisa permasalahan utama, membangun arsitektur dasar, mengembangkan rencana proyek, dan menghilangkan resiko tertinggi dari proyek. Hasil dari fase elaborasi ini adalah sebuah use case yang sudah lengkap, deskripsi arsitektur perangkat lunak, persyaratan non-fungsional, dan gambaran umum pengembangan perangkat lunak.
3. Construction (Konstruksi)  
 Fase konstruksi terfokus pada pengembangan perangkat lunak baik komponen utama maupun fitur-fitur pendukung dengan melakukan sederet iterasi. Di setiap iterasi terdapat proses analisa, desain, implementasi, dan pengujian. Dalam proses pengembangannya dapat menggunakan konstruksi paralel agar mempercepat hasil perangkat lunak. Hasil yang diharapkan dari fase ini adalah sebuah produk perangkat lunak yang siap digunakan oleh end-user, yaitu sebuah produk perangkat lunak yang terintegrasi dengan platform yang memadai dan penjelasan dari produk tersebut.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### 4.1 KEBUUTUHAN FUNGSIONAL

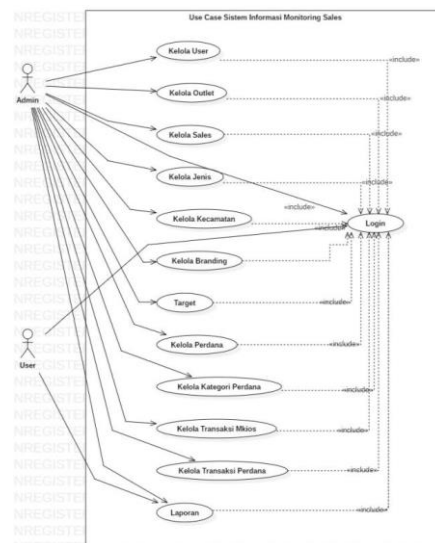
Sistem informasi monitoring sales berbasis web harus dapat memenuhi kebutuhan fungsional sebagai sebuah sistem, kebutuhan fungsional menunjukkan apa yang bisa dilakukan sistem, fasilitas apa yang dibutuhkan, dan aktifitas apa saja yang terjadi.

Tabel 1. Kebutuhan Fungsional

Nomor SRS	Keterangan
<b>Admin</b>	
SRS-F-001	Sistem dapat mengautentifikasi <i>user</i>
SRS-F-002	Sistem dapat mengelola <i>user</i>
SRS-F-003	Sistem dapat mengelola sales
SRS-F-004	Sistem dapat mengelola outlet
SRS-F-005	Sistem dapat mengelola branding
SRS-F-006	Sistem dapat mengelola jenis outlet
SRS-F-007	Sistem dapat mengelola perdana
SRS-F-008	Sistem dapat mengelola kategori perdana
SRS-F-009	Sistem dapat mengelola target sales
SRS-F-010	Sistem dapat mengelola hak akses <i>user</i>
SRS-F-011	Sistem dapat mengelola data penjualan mkios
SRS-F-012	Sistem dapat mengelola data penjualan perdana
SRS-F-013	Sistem dapat menampilkan laporan rekap penjualan
SRS-F-014	Sistem dapat melakukan import data
<b>Manager/Sales</b>	
SRS-F-101	Sistem dapat mengautentifikasi <i>user</i>
SRS-F-102	Sistem dapat menampilkan laporan rekap penjualan

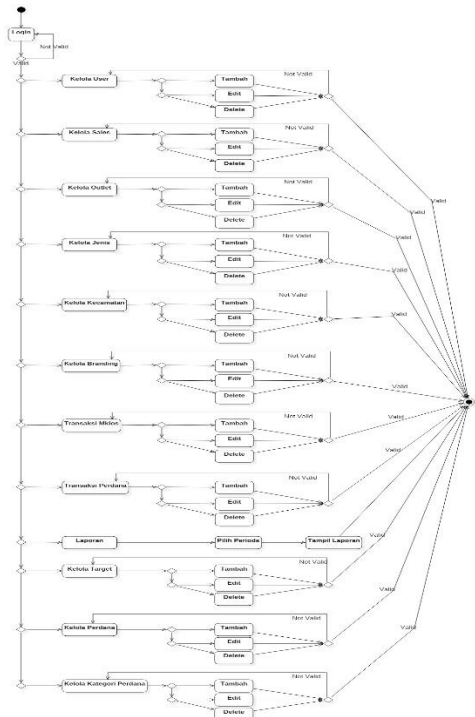
##### 4.2 USE CASE DIAGRAM

*Use Case* digunakan untuk menjelaskan fungsi dasar sistem informasi. Notasi ini digunakan untuk menjelaskan apa yang akan berlangsung pada sistem baru. Berikut adalah *use case* untuk pengembangan sistem informasi monitoring sales berbasis web pada PT. Arifindo Mandiri TDC Pamanukan.



Gambar 2. Usecase Diagram Sistem

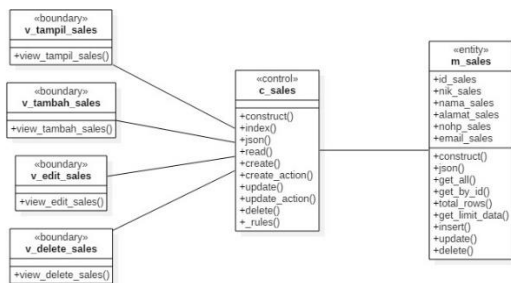
##### 4.3 ACTIVITY DIAGRAM



Gambar 3. Activity Diagram

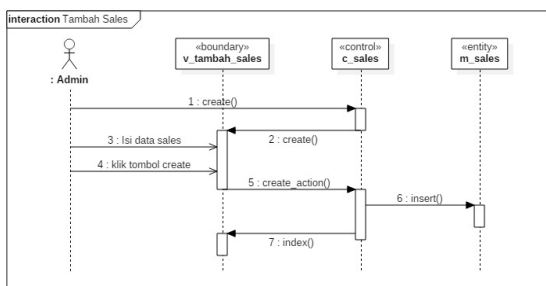
#### 4.4 CLASS DIAGRAM

Perancangan class diagram sales dibuat seperti gambar berikut ini:



Gambar 4. Class Diagram

#### 4.5 SEQUENCE DIAGRAM

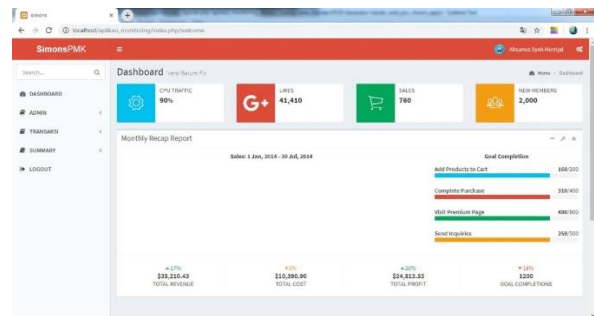


Gambar 5. Sequence Diagram

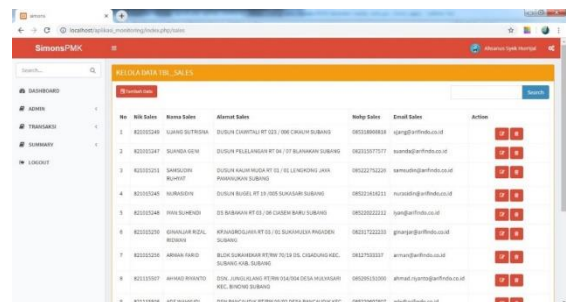
### 5. IMPLEMENTASI SISTEM



Gambar 6. Implementasi Antarmuka Login



Gambar 7. Implementasi Antarmuka Dashboard



Gambar 8. Implementasi Antarmuka Kelola Sales

### 5. KESIMPULAN

Perancangan Sistem Informasi Monitoring Sales Pada PT. Arifindo Mandiri TDC Pamanukan ini merupakan pengembangan dari sistem yang sudah berjalan yang sebelumnya masih menggunakan Ms. Excel. Berbagai permasalahan yang di hadapi oleh para pekerja di perusahaan tersebut diupayakan agar dapat terselesaikan dengan adanya sistem baru yang diusulkan ini. Beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari pembuatan Sistem Informasi Monitoring Sales ini antara lain:

1. Dengan adanya Sistem informasi ini dapat mempercepat distribusi data dari admin ke sales
2. Dengan adanya Sistem Informasi ini data dapat diakses oleh siapapun dan dimanapun tanpa terkendala admin yang tidak hadir.

3. Output data dari Sistem informasi ini dapat membantu pimpinan cabang untuk menentukan strategi berikutnya karena pimpinan langsung dapat memperoleh informasi kapanpun.
4. Sistem informasi ini dapat menyajikan informasi dalam bentuk PDF yang dapat langsung di print ke printer yang terhubung.

#### DAFTAR PUSTAKA

- 1) Sutabri,Tata.S.Kom,MM.2004. Analisa Sistem Informasi. Edisi 1.Yogyakarta. Andi.
- 2) Edhy Sutanta, S.T. 2003. Sistem Informasi Manajemen. Graha ilmu.
- 3) Jogiyanto, H.M., 2005, Analisa dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis. Yogyakarta.
- 4) Azhar Susanto. 2000. Sistem Informasi Manajemen Konsep dan Pengembangannya. Bandung. Linggajaya.
- 5) Mardiani, Gentisya Tri. 2013. Sistem Monitoring Data Aset Dan Inventaris PT Telkom Cianjur Berbasis Web. Skripsi. Retrieved from [http://komputa.if.unikom.ac.id/\\_s/data/jurnal/vol.2-no.1/2.2.2013.35-2089-9033.pdf/pdf/2.2.2013.35-2089-9033.pdf](http://komputa.if.unikom.ac.id/_s/data/jurnal/vol.2-no.1/2.2.2013.35-2089-9033.pdf/pdf/2.2.2013.35-2089-9033.pdf)
- 6) Wirid Winduro, 2018. PENGERTIAN MONITORING DAN EVALUASI available at [https://www.academia.edu/27658022/PENGERTIAN\\_MONITORING\\_DAN\\_EVALUASI](https://www.academia.edu/27658022/PENGERTIAN_MONITORING_DAN_EVALUASI) [Diakses 10 April 2019].
- 7) Putri, Tafifa Redita. 2015. Pembangkitan Kasus Uji untuk Pengujian Aplikasi Berbasis Sequence Diagram Test. Skripsi. Retrieved from [https://openlibrary.telkomuniversity.ac.id/pustaka/files/105588/jurnal\\_eproc/pembangkitan-kasus-uji-untuk-pengujian-aplikasi-berbasis-sequence-diagram.pdf](https://openlibrary.telkomuniversity.ac.id/pustaka/files/105588/jurnal_eproc/pembangkitan-kasus-uji-untuk-pengujian-aplikasi-berbasis-sequence-diagram.pdf)
- 8) Dharwiyanti, Sri dan Romi Satria Wahono. 2003. “Pengantar Unified Modeling Language (UML), <http://www.ilmukomputer.com>”. [Diakses 10 April 2019].
- 9) Karim, Wiranto S. 2012. PANDUAN PRAKTIS PEMROGRAMAN WEB available at <http://repository.ung.ac.id/get/kms/845/Pe> mrograman-Web.pdf [Diakses 20 April 2019].
- 10) Yuliano, Triswansyah. 2007. “Pengenalan PHP, <http://www.ilmukomputer.com>” [Diakses 20 April 2019].
- 11) Widigdo, Anon Kuncoro. 2003. “Dasar Pemrograman PHP dan MySQL. , <http://www.ilmukomputer.com>” [Diakses 20 April 2019].
- 12) Utomo, Suharjanto dan Rio Naldi, Aris. (2019). Perancangan Mading Digital Interaktif Di Fakultas Ilmu Komputer Dan Informatika Studi Kasus: Universitas Nurtanio Bandung. Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi.
- 13) Abdul Kadir. 2010. Pengenalan Sistem Informasi. Andi. Yogyakarta
- 14) Gani, Alcianno G. 2018. ANALISIS SISTEM INFORMASI PENGELOLAAN DATA ALUMNI BERBASIS CODEIGNITER PHP FRAMEWORK. Jurnal. <http://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jsi/article/view/240>
- 15) Betha Sidik. 2012. Pemrograman Web dengan PHP. Informatika. Bandung.
- 16) Jamaliah. 2011. Sistem Informasi Akademik Berbasis Client Server. Skripsi. Available at <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/3595/1/JAMALIAH.pdf>