

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Teknologi informasi merupakan suatu teknologi yang digunakan untuk mengolah data meliputi, menyusun, menyimpan dan memanipulasi data dengan berbagai cara untuk menghasilkan informasi yang berkualitas. Informasi yang dibutuhkan akan relevan, akurat, dan tepat waktu, yang digunakan untuk keperluan pribadi, bisnis, dan pemerintahan yang strategis untuk mengambil suatu keputusan (Suryana:2012).

Pada saat ini teknologi informasi mengalami perkembangan yang cukup pesat. Selain perkembangan jenis peralatan teknologi maupun *software* aplikasi pendukung. Teknologi informasi merupakan gabungan antara teknologi perangkat keras dan teknologi perangkat lunak. Perkembangan teknologi informasi dapat meningkatkan kinerja dan memungkinkan berbagai kegiatan dapat dilaksanakan dengan cepat, tepat dan akurat sehingga dapat meningkatkan produktivitas kerja (Nuryanto:2012).

PT XYZ merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan alat kesehatan yang berlokasi di wilayah Bandar Lampung, Campang Raya. Dalam memasarkan produknya PT XYZ memiliki tenaga penjual yang mampu menjual atau memasarkan produk-produk mereka kepada konsumen atau pelanggan untuk mencapai target yang telah ditentukan oleh PT XYZ. Dalam operasionalnya, PT XYZ telah memanfaatkan teknologi perangkat lunak untuk mengolah data penjualan, data pelanggan dan data kunjungan tenaga penjual, yaitu *spreadsheet*.

Tenaga penjual ditugaskan untuk memasarkan produk perusahaan ke pelanggan dengan melakukan kunjungan sesuai jadwal yang telah dibuat sebelumnya oleh manager. Tenaga penjual wajib membuat laporan di *spreadsheet* dengan format yang telah ditentukan dan diberikan kepada distrik manager untuk di evaluasi laporan hasil kunjungan tersebut.

Dalam kunjungan tersebut ada beberapa masalah yang dihadapi oleh tenaga penjual seperti kunjungan yang telah dijadwalkan tidak sesuai dengan waktu yang telah ditentukan, pada saat peng-*input*-an jadwal kunjungan bila kunjungan tidak terpenuhi dalam 1 bulan maka mengalami *error* yaitu jumlah kunjungan yang tidak bisa ditampilkan sehingga berpengaruh pada pengiriman laporan yang akan diberikan kepada manager mengalami keterlambatan karena disebabkan peng-*input*-an yang terjadi *error*, dari masalah tersebut menyebabkan manager tidak bisa memantau kinerja dari tenaga penjual masing-masing wilayah.

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan diatas mengenai aplikasi *spreadsheet* dalam memantau kinerja tenaga penjual yang mengakibatkan manager sulit untuk mengevaluasi penjualan dan membuat perencanaan untuk perusahaan. Untuk mengurangi permasalahan dibutuhkan sebuah pengembangan aplikasi yang dapat mengatasi masalah pada peng-*input*-an jadwal kunjungan sehingga kunjungan tenaga penjual dapat dioptimalkan dan laporan dapat dihasilkan secara lengkap. Dari uraian informasi dan masalah tersebut menjadi dasar penulis untuk mengembangkan aplikasi yang dapat membantu memantau penjualan dan tenaga penjual dengan judul **“Pengembangan Aplikasi Pemantauan Penjualan Dan Kunjungan Tenaga Penjual”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut maka rumusan masalah yang diangkat oleh penulis adalah bagaimana mengembangkan aplikasi yang mampu membantu memantau dan menyajikan informasi penjualan serta kunjungan tenaga penjual ?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan diatas, maka tujuan dari penelitian ini yang ingin dicapai selain mengembangkan aplikasi adalah untuk memudahkan kinerja tenaga penjual dalam pengolahan data.

1.4. Batasan Masalah

Untuk membatasi ruang lingkup penelitian ini, berdasarkan uraian latar belakang sebelumnya, maka penulis membatasi masalah dalam penelitian ini yaitu hanya membahas proses pemantauan penjualan dan kunjungan tenaga penjual di PT XYZ.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah:

1.5.1 Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk dijadikan sebagai sumber informasi untuk meningkatkan wawasan berpikir ilmiah dalam pengembangan media pembelajaran.

1.5.2 Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengalaman dalam mengembangkan aplikasi dan selain itu juga diharapkan dapat berguna perusahaan sebagai alat bantu dalam pelaksanaan perusahaan.

1.6 Keaslian Penelitian

Penelitian tentang pengembangan aplikasi pemantauan penjualan dan kunjungan tenaga penjual sebagai suatu metode pembelajaran yang berbasis teknologi informasi. Berikut beberapa penelitian sebelumnya yang berhubungan dengan penelitian :

a. Literatur Penelitian 1

Berdasarkan peneliti dari Setyowibowo, Nugroho (2012), yang melakukan penelitian tentang memantau penjualan distributor di PR Sumber Djaya, membahas permasalahan proses pencatatan penjualan masih dilakukan secara manual. Sistem pencatatan seperti ini memiliki banyak kelemahan antara lain tingginya tingkat kesalahan manusia (*human error*) sehingga sering terjadi kesalahan perhitungan pada pembuatan laporan penjualan maupun laporan tentang tingkat efektifitas kerja distributor. Selain itu waktu yang dibutuhkan sangat lama dalam pengerjaannya. Permasalahan ini menyebabkan kinerja karyawan relatif menurun. Untuk mengurangi kesalahan tersebut, maka perlu dibangun sistem informasi monitoring penjualan yang dapat menampilkan hasil penjualan dari distributor.

b. Literatur Penelitian 2

Agatra (2016), CV Multi Usaha Mandiri merupakan distributor sembako dan minuman kemasan yang melayani penjualan dalam partai besar maupun kecil khususnya di Surabaya, Sidoarjo dan Gresik. Dari setiap daerah-daerah di ke 3 kota tersebut, terdapat daerah yang memiliki banyak pesanan dan daerah yang kurang melakukan pemesanan. Bagian penjualan

merupakan salah satu fungsi yang sangat dasar dalam pendistribusian barang karena berhubungan langsung dengan pelanggan. Oleh karena itu, bagian ini juga dapat menjadi tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan. Pencatatan penjualan pada CV Multi Usaha Mandiri masih dilakukan secara manual dan belum memiliki data customer. Sehingga bagian penjualan cukup kesulitan untuk menentukan daerah yang banyak melakukan pesanan dan daerah yang kurang melakukan pesanan. Selain itu kendala yang menghambat pelayanan, karena belum adanya sistem informasi yang terintegrasi antar divisi dan dapat dikategorikan sebagai proses bisnis yang konvensional. Oleh karena itu salah satu solusinya adalah memantau kinerja salesman, yaitu, histori hari kerja karyawan selama sebulan, histori penjualan sehari, dan histori item apa saja yang paling banyak di jual.

c. Literatur Penelitian 3

Aldi (2017), PT Fitrafood adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam distributor produk makanan premium. Berdasarkan pengamatan sementara peneliti proses pencatatan dokumen penjualan dan laporan penjualan masih menggunakan *Ms. Excel* sehingga belum terdokumentasi dengan baik dan menyulitkan dalam mengelola data saat dibutuhkan. Media penyimpanan dan laporan yang masih menggunakan kertas akan memperlambat proses pencarian data dan proses merekap data pemesanan, pengiriman, persediaan dan penjualan setiap bulannya. Data hasil penjualan tidak menentu setiap harinya menyebabkan data hasil penjualanyang diterima general manager tidak *realtime* dan tidak

menyeluruh. Selain itu, data penjualan yang terdapat dalam perusahaan hanya berupa data penjualan yang dilakukan oleh semua sales & marketing setiap bulannya, sehingga general manager belum biasa melakukan *monitoring* terhadap sales dan marketingnya yang melakukan penjualan dengan baik dan semakin meningkat. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu sistem informasi yang dapat membantu general manager dalam mengambil keputusan strategis, terutama yang berkaitan dengan bidang penjualan.

d. Literatur Penelitian 4

Alfiyan (2017), di dalam proses kegiatan pelaporan aktivitas kunjungan sales pada PT. Indosmart Grop Indonesia, Semarang masih belum menerapkan strategi penjualan yang baik kaitannya terhadap proses pelaporan aktivitas kunjungan sales lapangan kepada supervisor atau sales admin dan masih terdapat kendala seperti pelaporan aktifitas harian yang meliputi pengolahan data prospek dan kualifikasi, melihat jadwal kunjungan, dan membantu sales admin untuk pemantauan aktivitas sales, serta membantu pembuatan laporan aktivitas sales. Tujuan dari penelitian ini adalah ingin merancang sebuah sistem pelaporan aktivitas kunjungan sales, dimana nantinya diharapkan dapat mengatasi permasalahan yang dialami oleh bagian penjualan agar secara maksimal dalam kegiatan pelaporan aktivitas kunjungan sales berjalan dengan baik.

e. Literatur Penelitian 5

Suwastiko, Meisel dan Sudrajat(2015), Permasalahan yang terletak pada PT Surya Mustika Lampung adalah tenaga penjual kesulitan dalam

pencatatan transaksi penjualan, mengetahui lokasi yang baru dikunjungi di wilayah kota Baturaja, dan ketua tim kesulitan dalam memantau kinerja tenaga penjual karena membutuhkan waktu lama untuk memperoleh informasi penjualan. Dari uraian informasi dan masalah yang dihadapi PT Surya Mustika Lampung mendasari penulis untuk membangun aplikasi yang dapat membantu tenaga penjual dalam mengetahui lokasi toko yang dituju, memudahkan dalam pencatatan penjualan, dan ketua tim dapat dimudahkan dalam mengetahui informasi penjual.

Berdasarkan dari pembahasan kelima jurnal diatas dapat diketahui perbedaan penelitian. Bahwa usulan penelitian menutupi kekurangan dari kelima jurnal diatas, adapun perbedaannya sebagai berikut :

1. Sistem yang diusulkan menggunakan web, sedangkan penelitian terdahulu menggunakan desktop.
2. Sistem yang diusulkan ini memiliki grafik dalam hasil penjualan dan dan di kunjungan tenaga penjual, sedangkan penelitian sebelumnya tidak memiliki grafik.