

## ABSTRAK

### **Pengembangan Aplikasi *Monitoring* Penjualan Bahan Bangunan Menggunakan Pendekatan *Key Performance Indicator* (KPI) (Study Kasus : PT Indojava Kreasindo)**

*Application Of Monitoring Sale Of Building Materials Using The Approach Key  
Performance Indicator  
(Case Study : PT Indjava Kreasindo)*

OLEH

**DINA ROS MURYANA**

**14311228**

PT Indojava Kreasindo merupakan salah satu perusahaan distributor Kramik granit sanitari, yang berperan dalam mendistribusikan barang-barang tersebut di seluruh daerah bandar lampung dan sekitarnya. Pengelolaan data penjualan keramik dan granit selama ini dirangkum dalam lembar rekap penjualan masing-masing *sales* setiap bulannya masih secara tertulis sehingga membutuhkan waktu yang lama untuk mengetahui pencapaian masing-masing sales setiap bulan. Oleh karena itu penulis mengusulkan aplikasi *monitoring* penjualan untuk mempermudah dalam mengetahui pencapaian masing-masing sales perbulan.

Untuk memecahkan masalah tersebut dibutuhkan suatu solusi yang paling efektif yaitu Pengembangan Aplikasi *Monitoring* Penjualan Bahan Bangunan Menggunakan Pendekatan *Key Performance Indicator* (KPI) . Dalam pembangunan aplikasi ini menggunakan metode *waterfal*. Untuk metode aliran data menggunakan *Usacase Diagram*, *Activity Diagram*. Konsep yang digunakan yaitu *monitoring* menggunakan pendekatan KPI untuk memudahkan *general manager* dalam memantau penjualan masing-masing sales.

Dengan dibangunnya sistem informasi berbasis web dan aplikasi *Monitoring* penjualan ini bertujuan untuk mempermudah bagi *general manager* memantau penjualan masing-masing sales sehingga tidak membutuhkan waktu yang lama dan disajikan dalam bentuk *dashboard*.

**Kata Kunci** : *Monitoring* penjualan, Pendekatan KPI pada PT Indojava Kreasindo..